

Федеральное государственное автономное
образовательное учреждение высшего образования
«СИБИРСКИЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
Институт управления бизнес-процессами и экономики
Кафедра Экономики и управления бизнес-процессами

УТВЕРЖДАЮ

Заведующий кафедрой

_____ И.Р. Руйга

« _____ » _____ 20 ____ г.

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

«Развитие малого и среднего бизнеса в интегрированных структурах»

Направление 38.04.02 «Менеджмент»

Магистерская программа 38.04.02.00.07 «Управление развитием бизнеса»

Научный руководитель _____ доктор экон. наук Белякова Г. Я.

Выпускник _____ Золотухина А. В.

Рецензент _____ канд. экон. наук Шереметова Т.Г.

Красноярск 2017

РЕФЕРАТ

Магистерская диссертация по теме «Развитие малого и среднего бизнеса в интегрированных структурах» содержит 90 страниц текстового документа, 16 таблиц, 13 рисунков, 105 использованных источников.

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО, ИНТЕГРИРОВАННЫЕ СТРУКТУРЫ, МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ БИЗНЕСА, ОЦЕНКА ОТРАСЛЕВЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ РЕГИОНА.

Объектом исследования выступают субъекты малого и среднего предпринимательства Красноярского края.

Целью диссертационной работы является разработка и обоснование комплекса рекомендаций по совершенствованию механизма управления развитием малого и среднего бизнеса в интегрированных структурах.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- провести исследование интеграционных процессов в России и мире;
- провести анализ текущего состояния малого и среднего бизнеса в России;
- оценить степень влияния факторов макросреды на развитие малого и среднего бизнеса в текущих условиях;
- выявить проблемы, негативно влияющие на развитие малых и средних предприятий;
- разработать мероприятия по совершенствованию механизмов управления развитием малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае.

Основными результатами диссертационного исследования, представляющими его научную новизну и отражающими вклад автора в решение поставленных задач, являются следующие:

- на основе анализа текущего состояние малого и среднего бизнеса в России был разработан перечень предложений, направленных на развитие механизма управления развитием малого и среднего бизнеса в интегрированных структурах;
- были выявлены проблемы, препятствующие развитию малого и среднего бизнеса в России, а, так же, развитию их взаимодействия с крупными компаниями;
- проведена оценка отраслевых конкурентных преимуществ Красноярского края;
- выявлены перспективные направления взаимодействия малого, крупного и среднего бизнеса и предложены нестандартные варианты их развития.

SUMMARY

The master's dissertation on the theme "Development of small and medium business in integrated structures" contains 90 pages of a text document, 16 tables, 13 figures, 105 sources used.

SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP, INTEGRATED STRUCTURES, THE MECHANISM OF MANAGEMENT OF BUSINESS DEVELOPMENT, ASSESSMENT OF BRANCH'S BENEFITS OF THE REGION.

Subjects of research are small and medium-sized enterprises of the Krasnoyarsk Territory.

The purpose of the thesis is to develop and justify a set of recommendations for improving the management mechanisms for the development of small and medium-sized businesses in integrated structures.

To achieve this goal, you must perform the following tasks:

- to conduct a study of integration processes in Russia and the world;
- analyze the current state of small and medium-sized businesses in Russia;
- assess the degree of influence of macro-environment factors on the development of small and medium-sized businesses in the current environment;
- identify problems that adversely affect the development of small and medium-sized enterprises;
- development of measures to improve the management mechanisms for the development of small and medium-sized businesses in the Krasnoyarsk Territory.

The main industry studies, representing its scientific novelty and reflecting the author's contribution to the solution of the tasks, are the following:

- Based on the analysis of the current state of small and medium-sized businesses in Russia, a list of proposals, funds for the development of management mechanisms for the development of small and medium-sized businesses in integrated structures was developed;
- problems were identified that hinder the development of small and medium-sized businesses in Russia, as well as the development of their interaction with large companies;
- an assessment of the competitive advantages of the Krasnoyarsk Territory;
- the identified promising areas of interaction of small, large and medium-sized businesses and proposed non-standard options for their development.

СОДЕРЖАНИЕ

РЕФЕРАТ	2
SUMMARY	3
ВВЕДЕНИЕ.....	5
Глава 1. Теоретические аспекты функционирования интегрированных структур.....	10
1.1 Предпосылки и условия формирования интегрированных структур	10
1.2 Классификация современных интегрированных структур	17
1.3 Зарубежный опыт формирования и функционирования интегрированных корпоративных структур.....	27
Глава 2. Оценка условий развития малого и среднего бизнеса в России	40
2.1 Сущность и роль малого и среднего бизнеса в современной экономике.....	40
2.2 Анализ текущего состояния малого и среднего бизнеса в России.....	55
2.3 Анализ влияния макросреды на предприятия малого и среднего бизнеса в России, общие проблемы их развития	64
Глава 3. Совершенствование механизма управления развитием малого и среднего бизнеса в интегрированных структурах	73
3.1 Оценка территориальных отраслевых преимуществ Красноярского края	73
3.2 Предложения по совершенствованию механизма развития малых и средних предприятий во взаимодействии с крупным бизнесом.....	84
3.3 Обоснование направлений развития МСП во взаимодействии с крупным бизнесом в Красноярском крае.....	87
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	93

ВВЕДЕНИЕ

Малое и среднее предпринимательство играет важнейшую роль в экономике каждой страны. Именно малый и средний бизнес наиболее оперативно реагирует на изменение рыночных тенденций, является дополнительным источником создания рабочих мест, и, что немаловажно, формирования среднего класса, который является основой стабильности в государстве и обществе. На данный момент обеспечение благоприятных условий для создания и функционирования малого бизнеса является одной из приоритетных задач экономики нашей страны.

Доля ВВП, которую ежегодно приносят малый и средний бизнес, показывает его роль в экономике страны. Уровень их развития показывает способность страны адаптироваться к меняющейся экономической обстановке, занятость населения, темпы экономического роста.

В экономически развитых странах вклад малого и среднего бизнеса во внутренний валовый продукт составляет 60-70%, а процент занятости населения в данном секторе экономики достигает в среднем 50-60%.

В России, в настоящее время, эти показатели далеки от показателей стран с развитой экономикой, в то время как именно малый и средний бизнес является важным фактором в эффективном функционировании экономической системы страны.

В Российской Федерации существует большое количество проблем, связанных с ведением предпринимательской деятельности.

Одним из выходов в сложившейся ситуации является интеграция малого, среднего и крупного бизнеса для эффективного ведения своей деятельности и достижения поставленных компаниями целей.

Целью диссертационной работы является разработка и обоснование комплекса рекомендаций по совершенствованию механизма управления развитием малого и среднего бизнеса в интегрированных структурах.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие **задачи:**

- провести исследование интеграционных процессов в России и мире;
- провести анализ текущего состояния малого и среднего бизнеса в России;
- оценить степень влияния факторов макросреды на развитие малого и среднего бизнеса в текущих условиях;
- выявить проблемы, негативно влияющие на развитие малых и средних предприятий;
- разработать мероприятия по совершенствованию механизмов управления развитием малого и среднего предпринимательства в Красноярском крае.

Объект исследования – субъекты малого и среднего предпринимательства Красноярского края.

Предметом исследования является механизм развития малых и средних предприятий в интеграции с предприятиями крупного бизнеса.

Методы исследования. Для решения теоретических и практических задач в диссертации применялись следующие методы:

- методы контент-анализа информации, монографий, научных статей, учебной и методической литературы, нормативно-правовых документов;
- анализ подходов к формулировке терминов, используемых в исследовании;
- методы сравнения и аналогии при анализе современного состояния малого и среднего бизнеса в России и мире;
- классифицирование;
- методы индукции и дедукции.

Информационную базу работы данные органов Федеральной и региональной государственной статистики (Росстат, Красстат); данные корпорации МСП, МСП банка, положения Стратегии развития малого и среднего бизнеса Российской Федерации на период до 2030 год, положения

Целевой программы развития малого и среднего предпринимательства Красноярского края, положения Стратегии инновационного развития Красноярского края на период до 2020 года.

В первой главе изложены теоретические аспекты функционирования интегрированных структур. Рассмотрены несколько определения понятия «интегрированные структуры» как в контексте взаимодействия нескольких компаний, так и в контексте построения новых предприятий.

Касательно развития малого и среднего бизнеса, автором рассматривается понятие интегрированных структур как структур, образованных двумя или более хозяйствующими субъектам путем установления гражданско-правовых отношений для достижения определенных целей (финансовых, управленческих и других).

Анализ предпосылок и условий формирований структур позволил выявить основные тенденции, которые оказывают влияние на формирование интегрированных структур. Самыми значимыми из них являются: синергетический эффект, ставка на базовые и ключевые компетенции участников интеграции, ставка на смешанные формы собственности.

Рассмотрение классификаций интегрированных структур позволила сделать выводы относительно того, какие структуры подходят для эффективного взаимодействия малого и среднего бизнеса с крупным, а какие смогут оказать только негативное воздействие на развитие малого и среднего предпринимательства.

Ознакомление с зарубежным опытом формирования и функционирования интегрированных структур необходимый процесс выявления положительных и отрицательных сторон интеграции.

Во второй главе была проведена оценка условия развития малого и среднего бизнеса в России.

Определена сущность и роль данного сектора бизнеса в современной экономике, определены основные тенденции развития малого и среднего предпринимательства в России и за рубежом.

Так же были выявлены и рассмотрены привлекательные формы интеграции малого и среднего бизнеса с крупными корпорациями, оценены положительные и отрицательные стороны каждого приведенного механизма интеграции.

Говоря о состоянии малого и среднего предпринимательства был проведен сравнительный анализ состояния МСП в России и за рубежом. Проанализирована отраслевая структура малых и средних предприятий в Российской Федерации.

В процессе оценки текущего состояния малого и среднего бизнеса в России была выявлена степень влияния факторов макросреды на развитие предпринимательства.

Выявлены аспекты, негативно влияющие на развитие малых и средних предприятий, произведена их классификация по уровням управления и сферам влияния.

В 3 главе рассмотрены отраслевые преимущества Красноярского края с целью выявления перспективных направлений работы малого и среднего бизнеса.

Разработаны предложения по совершенствованию механизмов управления развитием малых и средних предприятий на федеральном и региональном уровне. Выбраны и обоснованы положения по улучшению положения МСП на рынке.

Так же разработаны мероприятия по совершенствованию управления развитием МСП в интегрированных структурах. Найдены новые точки контакта МСП и крупных корпораций, обоснована их значимость.

Научная значимость диссертационной работы заключается в том, что результаты, полученные автором в ходе исследования, дополняют имеющиеся теоретические представления по ряду основных проблем развития малого и среднего бизнеса и его взаимодействия с крупными предприятиями, создания интегрированных структур для достижения высокой эффективности

деятельности компаний, учитывая факторы макросреды и отраслевые преимущества региона.

Практическая значимость диссертационной работы состоит в том, что результаты автора исследования могут быть успешно встроены в процесс развития малого и среднего бизнеса. Кроме того, предложения мероприятия по совершенствованию взаимодействия между малым, средним и крупным бизнесом могут повысить эффективность деятельности интегрированных структур, что положительно скажется на эффективности всей экономической системы.

Глава 1. Теоретические аспекты функционирования интегрированных структур

1.1 Предпосылки и условия формирования интегрированных структур

Современный этап структурного развития как российской экономической системы, так и мировой, характеризуется процессами глобализации и усилением интеграционных тенденций. Именно в этих условиях интегрированные корпоративные структуры оказывают существенное влияние на развитие современной экономики.

На данный момент существует несколько подходов к определению понятия «Интегрированная корпоративная структура». Так, например, А. И. Татаркин дает следующее определение: интегрированные корпоративные структуры это крупные, горизонтально интегрированные акционерные компании, образовавшиеся как договорные объединения кооперирующих друг с другом предприятий; финансово-промышленные группы, созданные на основе интеграции промышленного и банковского капиталов; холдинги, образованные банками на базе приобретения в собственность крупных пакетов акций многих предприятий.

По мнению других исследователей (Е. Л. Драчевой и А. М. Либмана), интегрированные корпоративные структуры – это особая группа корпоративных объединений. Характеризующаяся собственными закономерностями развития.

В экономической энциклопедии дается следующее определение интегрированной корпоративной структуры (ИКС): вертикальное и (или) горизонтально объединение имущественно, технологически, финансово и (или) информационно связанных компаний, имеющих центр управления и логистики. При этом суть интеграции экономических субъектов состоит в объединении отдельных дифференцированных частей и функций в единое целое, благодаря чего формируется новое, более крупное предпринимательское объединение.

Под ИКС можно понимать группы предприятий, ведущих совместную деятельность, связанную с производством и реализацией товаров (или услуг) на основе консолидации активов или договорных отношениях для достижения общих экономических и внеэкономических целей. Интегрированные предприятия являются продуктом и проявлением интеграции. Так же, ИКС - это структуры, образованные двумя или более экономическими субъектами, которые имеют имущество в собственности, путем установления гражданско – правовых отношений с целью получения прибыли или другого вида эффекта от деятельности и её координации, с установлением организационных и властных отношений и определением руководящего органа на основе договора или других оснований. [20]

Если обратиться к истории мировой экономики, то можно заметить, что интеграционные процессы начались во второй половине XIX века. Первая такая волна пришлась на 70-е года XIX века, и была вызвана изменением законодательной базы и ухудшением условий для ведения бизнеса. Именно в этот период в экономике появились компании – монополисты в ряде отраслей, что повлекло за собой изменения в системе рыночных отношений, которые до этого основывались на принципах свободной торговли. Тенденция укрупнения производства в развитых странах продолжалась до 50-х годов XX века, и сопровождалась концентрацией и централизацией капитала. Результатом данного процесса являлось формирование различных форм организации хозяйственной деятельности, которые сопровождались процессами интеграции.

В России процессы интеграции имеют свою специфику, связанную с последствиями планово-административной системы управления. В советский период был накоплен опыт формирования различных производственных структур и объединений. Г. Д. Антонов и О. П. Иванова в своей статье обращают внимание на то, что на протяжении всего советского периода были совершены попытки внедрить различного рода объединения, комбинаты, комплексы и другие формы территориальной и отраслевой организации производства с целью рационального использования ресурсов и получения

народно-хозяйственного эффекта. При этом критерии интеграции определялись в большей степени не экономическими соображениями. [6]

К этому же временному периоду относится тенденция образования сверхкрупных отраслевых и межотраслевых народнохозяйственных и региональных комплексов, мотивами которой являются обеспечение экономии от масштаба и упрощение планирования и контроля. Позже, в ходе реформирования советской экономики, многие кооперационные связи были разрушены, что послужило причиной экономического кризиса.

В 80-х годах XX века на первый план вышла необходимость преодоления технологической отсталости промышленных предприятий и активизация инновационной деятельности, вследствие чего появились новые организационные формы производства: производственные объединения, научно-производственные объединения, межотраслевые научно-технологические комплексы. Но поставленные цели не были достигнуты, так как последовало резкое сокращение инвестиций со стороны государства.

Начиная со второй половины 90-х годов XX века в России начали формироваться крупные корпорации, которые объединяли в себе большое количество предприятий и компаний. Причиной этого явления являлась тенденция к обеспечению стабильности в неконкурентоспособных и депрессивных отраслях реального сектора переходной экономики.

В начале XXI века появилась тенденция к усилению государственного контроля в корпоративном секторе экономики, объединению государственных пакетов акций и унитарных предприятий, изменились критерии формирования ИКС, основными из которых были:

- целесообразность присоединения новых предприятий (как технологическая, так и финансово-экономическая);
- трансформация организационно-правовой структуры;
- повышение корпоративного контроля «дочерних» структур.

Обобщая процессы интеграции, протекавшие в России, можно выделить некоторые характерные черты: интеграционные процессы в основном

проходили спонтанно, на фоне реформирования экономики и обострения кризисных процессов. Подобные процессы обеспечивают промышленным предприятиям стабильность, позволяют установить долговременные связи во всех областях деятельности, снизить налоговую нагрузку, концентрировать ресурсы, необходимые для производственной, коммерческой, финансовой, инновационной и других видов деятельности, а, так же позволяют обладать большей долей участия и лучшими позициями на рынке.

Несмотря на многие положительные эффекты, существуют проблемы, связанные с деятельностью ИКС. Среди основных проблем можно назвать угрозу дальнейшей монополизации экономики, чрезмерное влияние крупных корпоративных структур на органы власти, ведущее к срастанию власти и капитала, вымывание капитала из регионов страны и его концентрация в центре сосредоточения государственной власти и капитала. [8]

В современной экономике можно выявить несколько основных тенденций, которые оказывают влияние на формирование и развитие интеграционных образований.

1) синергетический эффект. В современных исследованиях он наиболее часто упоминается как один из важнейших аспектов интеграции. Суть синергетического эффекта в том, что эффект от целого превышает эффект от простой суммы его составляющих. В экономике синергетический эффект проявляется в том, что в качестве основного эффекта интеграции рассматривается превышение стоимости образовавшейся корпоративной структуры по сравнению с суммой стоимостей ее участников до интеграции. Наиболее частыми эффектами от синергии являются:

- экономия маркетинговых, административных и других операционных издержек, обусловленная увеличением масштабов деятельности и централизацией отдельных служб;
- эффект комбинирования взаимодополняющих ресурсов: каждый из участников интегрированной структуры получает доступ к нужным ресурсам

(сырью, инвестициям, научно-исследовательским разработкам и т.д.) на более выгодных условиях, чем рыночные;

- увеличение размеров рыночной ниши корпорации;
- возможность использования схем минимизации налогообложения;
- диверсификация активов (как способ снижения коммерческих рисков и стабилизации доходности операций компании);

2) ставка на базовые и ключевые компетенции участников. В настоящее время под влиянием процессов глобализации капитала, коммуникаций, информационных и человеческих ресурсов корпорации стали приобретать определенные черты, среди которых стоит отметить:

- рост доли в активах человеческого капитала и интеллектуальных прав (патентов, брендов и прочего);
- усиление гибкости в контактах с сотрудниками, партнерами, другими участниками интеграционного объединения;
- «размывание» границ компании.

При этом устойчивость интегрированных структур определяется следующими положениями:

- достижение компромисса стратегических интересов участников структуры, наличие стремления к оперативному разрешению возникающих противоречий;
- наличие положительного эффекта от интеграции (по сравнению с функционированием независимых предприятий до объединения);
- эффекты от интеграции совпадают с ожиданиями, заложенными каждым из участников интегрированной структуры.

Поэтому при принятии решения об интеграции нескольких предприятий важно обратить внимание на то, насколько ожидаемый эффект от интеграции соответствует целям каждого отдельно взятого предприятия, в противном случае вся система не сможет быть устойчивой. В свою очередь, каждый участник предполагаемого объединения должен иметь набор определенных компетенций (необходимых для вхождения в интегрированную структуру), а,

так же набор ключевых (исключительных) компетенций, которые определяют роль и место субъекта в интегрированной структуре;

3) ставка на смешанные формы собственности. В настоящее время в экономике государственные органы могут выступать инициаторами интеграции, а, так же не препятствуют в состав интегрированных структур, созданных по инициативе частного бизнеса, предприятий с государственным участием в акционерном капитале.

Можно выделить несколько наиболее значимых направлений создания и функционирования интегрированных промышленных структур:

- создание интеграционных промышленных структур на основе частно-государственного партнерства. В России механизмы частно-государственного партнерства еще требуют значительной проработки правовой основы и установления четких правил участия государства в реализации совместных проектов. Формирование ИКС со смешанной формой собственности позволяет осуществлять поддержку развития перспективных отраслей, структурную перестройку экономики региона, «спасение» отдельных убыточных, но социально-значимых предприятий. Основной формой частно-государственного партнерства может стать корпоративное объединение холдингового типа, так как именно такая структура является жизнеспособной, эффективной и чувствительной к изменениям внешней среды. [2]

- формирование основных черт «новой компании» и «новой экономики». «Новая компания» характеризуется повышением ценности человеческого капитала, переводом активов в невещественные элементы (интеллектуальные права), повышением гибкости в отношениях с сотрудниками, партнерами, подразделениями, менее жесткими границами компании. «Новая экономика», в свою очередь, содержит в себе больший вклад человеческого капитала, чем материального, высокую специфичность (нематериальность) активов, высокий темп обновления производства и производственных технологий. Так же, появился новый вид найма персонала – аутсорсинг – передача организацией на основании договора определенных бизнес – процессов или производственных

функций на обслуживание другой компании, специализирующейся в соответствующей области; [5]

- трансформация межфирменного взаимодействия во взаимовыгодное партнерство (например, стратегический альянс – соглашение о кооперации двух или более независимых организаций для достижения согласованных целей и получения синергии от объединения взаимодополняющих ресурсов; стратегический альянс позволяет осваивать новые технологии, новые рынки сбыта, осуществлять новаторские проекты, разделять с партнерами риски и выгоды, оперативнее приспосабливаться к условиям государственного регулирования рынка и конкуренции);

- непрерывное усиление конкуренции создает новые возможности для сотрудничества; вертикальная интеграция позволяет значительно облегчить координацию всей производственной цепи (интегрированная промышленная структура/интегрированная промышленная группа);

- в последнее время большой интерес вызывает тема локальной промышленной агломерации и специализации, получившая свое развитие в теории кластеров. М. Портер писал, что кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организация. Кластерный подход позволяет вместе с повышением конкурентоспособности местного бизнеса увеличить эффективность экономической политики, проводимой властями региона. В связи с тем, что основной чертой кластера является его ориентация на инновационное инвестирование, кластерный подход, позволяющий интенсифицировать интеллектуальную составляющую во всех отраслях производства, стал активно внедряться в российскую практику.

1.2 Классификация современных интегрированных структур

Создание интегрированных структур обусловлено многими факторами. На это влияет изменение тенденций рынка, усиление конкуренции, совершенствование форм собственности, функций и методов управления. Поэтому формирование интегрированных структур является положительной тенденцией для эффективного функционирования экономической системы.

Интеграция включает в себя три уровня:

- 1) макроэкономический (предусматривает согласование целей социально-экономического развития государств на межгосударственном уровне);
- 2) межрегиональный (основные формы межрегиональной интеграции – ассоциации и союзы);
- 3) микроуровень (представляет собой интеграционные процессы, в которых основными контрагентами выступают отдельные предприятия и организации, вступающие в различные формы организационно – экономических отношений в процессе производства или предоставления услуг).

Интегрированные структуры могут быть классифицированы по различным признакам. Например, по типу управления можно выделить бюрократические и органические структуры. По уровню централизации функций (классификация В. Жданова) интегрированные структуры бывают централизованные (концерны, тресты), частично централизованные (синдикаты, финансово-промышленные группы) и децентрализованные (картели, пулы, консорциумы, ассоциации). [4]

Существуют классификации в зависимости от степени самостоятельности каждой единицы интегрированной структуры, производственных и хозяйственных связей и целей объединения (сотрудничества). Таким образом все интегрированные структуры можно разделить на жесткие (концерн, трест) и мягкие (ассоциация, консорциум, стратегический альянс). [8]

По характеру интеграционных связей можно выделить вертикальные, горизонтальные, диверсифицированные. [9]

Большая часть российских ученых объединяет все виды интегрированных структур в три группы:

- интегрированные структуры, которые объединяют средства для создания единого координирующего органа и выполняют свою деятельность на основе краткосрочных и долгосрочных соглашений; формирования, которые основаны на частичном объединении собственности физических и юридических лиц (стоит отметить, что их участники теряют свою экономическую свободу только относительно части капитала, которая передается ими в коллективную собственность);

- интегрированные структуры, основанные в результате полного слияния собственности партнеров; формирования, созданные на основе институциональной единицы при использовании лишь её собственности (в таком случае происходит расширение сферы производственной деятельности хозяйствующего субъекта за счет присоединения к нему одного или нескольких звеньев промышленного производства и путем его диверсификации);

- вертикально интегрированные структуры (объединение осуществляется «вниз» путем приобретения в собственность поставщиков исходного сырья или производителей комплектующих с большой удельной долей в себестоимости готовой продукции). [10]

Ю. Иванов предложил классификацию, основанную на степени самостоятельности входящих в структуру субъектов. Все ИКС по такому признаку можно разделить на 3 группы:

- 1) члены объединения сохраняют свою независимость и права в полном объеме, а сама структура в силу равноправия участников носит симметричный характер;

- 2) объединение частично зависимых предприятий, когда участники взаимодействуют друг с другом по неполному объему своей деятельности и сохраняют автономию в сфере управления;

3) объединение зависимых друг от друга участников с передачей, как правило, части функций управления от одних другим (с, как следствие, потерей части самостоятельности первыми). Структура, в силу неодинаковости прав и обязанностей участников, ассиметричная.

В отечественной экономической литературе существует развернутая классификация ИКС.

1) по степени обоснований целесообразности создания корпоративных структур и ожидаемой эффективности:

- не имеющие предварительных проработок (концептуальной, маркетинговой и технико-экономической);

- имеющие предварительную программу долговременного развития, а, также проработки ожидаемой эффективности корпоративных структур (преимущественно формального характера);

- имеющие полные и качественные технико-экономические обоснования и расчеты эффективности деятельности корпоративных структур;

2) по степени участия в общем капитале:

полностью объединившие свои активы;

- объединившие свои капиталы под управлением материнской компании в объеме контрольного пакета;

- частично объединившие свои активы с целью участия в органах управления, но без права решающего голоса;

- ведущие совместную деятельность на основе механизмов доверительного управления;

- организующие свою деятельность с использованием договорных форм без включения механизмов объединения капиталов;

3) по роли государства в образовании корпоративных структур:

- сформированные путем директивной передачи государственной собственности в уставный капитал вновь созданного юридического лица;

- созданные на основе передачи государственной собственности в доверительное управление конкретного юридического лица;

- санкционированные определенными решениями исполнительной власти (федерального или регионального уровня), гарантирующие государственную ресурсную поддержку;

- аналогичные, но без подобных гарантий;

4) имеющие существенно различные целевые установки и ориентированные на конечный результат в виде:

- наращивания объемов производства и реализации;

- реализации диверсифицированной номенклатуры продукции и услуг на расширяющихся рынках;

- увеличения экспорта отечественной продукции и услуг или выпуска импортозамещающей продукции;

- экономии финансовых затрат (в производстве, управлении);

- реализации заданий федеральных целевых и государственных научно-технических программ, выполнения поставок продукции и услуг для государственных нужд;

5) с неодинаковой мотивацией своего ресурсного обеспечения и ориентированные:

- на использование собственных финансовых ресурсов, созданных в результате объединения капиталов;

- на привлечение (путем выпуска ценных бумаг, увеличения залоговой стоимости корпоративной структуры, реализации механизмов солидарной ответственности) дополнительных (внешних) финансовых ресурсов;

- на задействование финансового капитала кредитных организаций – участников;

- на получение государственной ресурсной поддержки;

6) по характеру деятельности лидирующих компаний:

- не имеющие явного «лидера»;

- имеющие в качестве лидера базовую промышленную фирму;

- включающие в свой состав лидирующую финансово-кредитную структуру;

- выдвигающие на роль лидера сбытовую фирму;

7) по степени объединения имущества в рамках вновь образованной центральной (управляющей) организации:

- консолидирующие капитал в размере, достаточном для налаживания эффективной деятельности компании с точки зрения самофинансирования, гарантирования привлечения внешних инвестиций для совместных проектов, создания необходимой информационной инфраструктуры и т.д.;

- консолидирующие капитал в размере, необходимом для формальной регистрации центральной компании в том или ином правовом статусе;

8) по глубине проработки и реализации принципов интегрированного корпоративного управления:

- фактически реализующие корпоративные планы совместной деятельности, основанные на единых информационно – аналитических и учетных процедурах и экспертизе со стороны органов управления, которые не охватывают деятельность всех участников корпоративной структуры и совокупности её задач;

- не руководствующиеся на деле общекорпоративными планами.

Обобщая все вышеперечисленное, можно выявить несколько ведущих признаков:

1) форма интеграции (структура экономических отношений участников корпоративных образований);

2) территориальный признак;

3) официальный статус;

4) консолидирующий центр;

5) механизм объединения и регулирования деятельности компаний в интегрированной структуре;

6) координация рынка и иерархии в системе управления интегрированной структуры.

Для более полного раскрытия классификации необходимо использовать дополнительные признаки классификации. Итоговую таблицу можно увидеть ниже.

Таблица 1.1 - Двухуровневая классификация интегрированных корпоративных структур

Первый уровень классификации		Второй уровень классификации	
Классификационное основание	Вид ИКС	Классификационное основание	Вид ИКС
Форма интеграции	<ul style="list-style-type: none"> – Горизонтально интегрированные; – вертикально интегрированные; – конгломератные; – смешанные. 	Отраслевой и секторальный признак	<ul style="list-style-type: none"> – Моносекторальные; – моноотраслевые; – полисекторальные; – полиотраслевые; – глобально интегрированные.
Территориальный признак	<ul style="list-style-type: none"> – Монотерриториальные; – Политерриториальные. 	Уровень территориальной экспансии	<ul style="list-style-type: none"> – Локальные; – региональные; – межрегиональные; – национальные; – транснациональные; – глобальные.
Официальный статус	<ul style="list-style-type: none"> – Официальные, созданные по решению органов власти; – возникшие в инициативном порядке; – на основе межправительственных соглашений. 	Способ создания	<ul style="list-style-type: none"> – На договорной основе; – путем консолидации пакетов акций.
Консолидирующий центр	<ul style="list-style-type: none"> – Промышленный; – финансово-промышленный; – научно-технический и инновационный. 	Ядро корпоративной структуры	<ul style="list-style-type: none"> – Образованные вокруг одного крупного предприятия или группы предприятий; – группирование промышленных структур вокруг банков; – на базе торгово-коммерческих объединений. Конструкторских бюро, НИИ.

Окончание таблицы 1.1

Первый уровень классификации		Второй уровень классификации	
Классификационное основание	Вид ИКС	Классификационное основание	Вид ИКС
Механизм объединения и регулирования деятельности	– Основанные на собственности; – основанные на договорных отношениях.	Характер объединения собственности, характер договоров	– Капиталосвязанные; – имущественно связанные; – добровольно объединенные; – регулирующие – на основе концентрации контроля над ресурсами.
Координация рынка и иерархии управления	– Преимущественно централизованные; – преимущественно децентрализованные; – смешанные.	Функции органа управления интегрированной структурой	– Финансовые; – маркетинго-сбытовые; – производственно-сбытовые; – производственно-сбытовые и финансовые.

Наиболее распространенными видами интегрированных предприятий являются ассоциации, союзы, акционерные общества, холдинговые компании, тресты, концерны и другие. В таблице 1.2 приведена их характеристика.

Таблица 1.2 - Характеристика видов интегрированных структур.

Название вида интегрированной структуры	Характеристика и особенности вида интегрированной структуры.
Концерн	Форма интеграции самостоятельных предприятий, связанных системами участия в капитале, финансовых связей, договоров об общности интересов, патентно-лицензионных соглашений, тесного производственного сотрудничества.
Холдинг	Совокупность материнской компании и контролируемых её дочерних компаний. К основным характеристикам холдинга можно отнести концентрацию фирм, расположенных в разных регионах, и создание сложной многоэтажной структуры управления.

Продолжение таблицы 1.2

Название вида интегрированной структуры	Характеристика и особенности вида интегрированной структуры.
Финансово-промышленная группа	Совокупность юридических лиц, которые действуют как основное предприятие, и дочерний группы, которые полностью или частично объединили свои материальные и нематериальные активы на основе договора о создании финансово-промышленной группы с целью технологической или экономической интеграции для реализации инвестиционных и других проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест и т.д.
Картель	Объединение предприятий с целью сбыта и ограничения конкуренции. Чаще всего это объединение предприятий одной отрасли, которые вступают между собой в соглашение, касающееся разных сторон коммерческой деятельности – соглашение о ценах, рынках сбыта, объемах производства и сбыта, условиях найма рабочей силы. Картельное соглашение часто не оформляется официальным договором, существует негласно или в устной форме.
Синдикат	Объединение однородных промышленных предприятий, созданное в целях сбыта продукции (закупки сырья) через общее коммерческое предприятие, созданное в виде АО или ООО, с которым каждый из участников подписывает одинаковые по своим условиям договор на сбыт своей продукции (закупку сырья). Форма синдиката распространена в областях с производством массовой однородной продукции: горнодобывающей, металлургической, химической.
Пул	Временная форма объединения предприятий в целях установления правил распределения общих затрат и прибыли согласно заранее установленной пропорции.
Ассоциация	Объединение, созданное с целью постоянной координации хозяйственной деятельности. Основные особенности: договорной

Продолжение таблицы 1.2

Название вида интегрированной структуры	Характеристика и особенности вида интегрированной структуры.
	характер объединения, сохранение хозяйственной самостоятельности и прав юридического лица и её членов, ассоциация не имеет права вмешиваться в производственную и коммерческую деятельность, возможна централизация функций, в основном информационного характера.
Трест	Объединение, в котором входящие в него представители сливаются в один производственный комплекс. Особенности: объединение всех сторон хозяйственной деятельности предприятий, потеря ими юридической, производственной и коммерческой самостоятельности, подчинение одной главной компании, которая осуществляет единое оперативное руководство всем производственным комплексом, крепкие экономические и организационные связи.
Консорциум	Временное объединение хозяйственных независимых предприятий с целью их скоординированной предпринимательской деятельности: реализация конкретного проекта, по обыкновению в сфере основной деятельности, осуществление научно- и капиталоемких проектов и совместное проведение крупных финансовых операций, совместной разработки месторождений.
Стратегический альянс	Соглашение о кооперации независимых предприятий (в частности, потенциальных конкурентов) для достижения коммерческих целей, получения синергии объединенных и взаимодополняющих стратегических ресурсов предприятий. Так же под стратегическим альянсом понимается объединение нескольких независимых предприятий, которые намерены заняться специфическим видом деятельности или планируют завершить проект, используя при этом знания, материалы и другие ресурсы друг друга.
Виртуальная	Создаваемое на временной основе объединение

Окончание таблицы 1.2

Название вида интегрированной структуры	Характеристика и особенности вида интегрированной структуры.
корпорация	независимых компаний, связанных современными информационными системами, с целью взаимного пользования ресурсами (человеческими, материальными, финансовыми), чтобы уменьшить затраты производства и расширить рыночные возможности.
Франчайзинговые объединения	Добровольное объединение франчайзи одной сети. Основная задача которого – установление коммуникации для предотвращения и решения внутренних проблем сети.
Кластеры	Группа географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных услуг, инфраструктуры, НИИ, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Взаимодействие предприятий и организаций, входящих в кластер. Представляет собой симбиоз кооперации и конкуренции, то есть происходит постоянный обмен кадрами, инновациями, технологиями, осуществляется совместное использование инфраструктуры, услуг, рекламно-маркетингового продвижения.
Предпринимательские сети	Все контрагенты, задействованные в потоках и процессах цепи, созданной и функционирующей для удовлетворения требований потребителей в товарах и услугах.

Таким образом, можно отметить, что все интегрированные структуры создаются для достижения определенной цели. В качестве такой цели может быть совершенствование производства, улучшение логистики, разработка новых технических средств, достижение определенного финансового результата. Интегрированные структуры могут создаваться как на

краткосрочной основе (например, консорциум), так и на долгосрочной (холдинг, финансово-промышленная группа).

1.3 Зарубежный опыт формирования и функционирования интегрированных корпоративных структур

Значение конкуренции как основного рыночного механизма возрастает в условиях глобализации. Новые тенденции, сформировавшиеся в мировом хозяйстве к началу XXI в., проявляются в постепенном становлении экономик нового типа, базирующихся на крупном производстве. Для США, Японии и стран Европы XX век стал веком больших корпораций, явившихся определяющим фактором конкурентоспособности их экономик, а также бурного развития экономик стран Азии. Это делает важным изучение их практики, особенно для России, где интегрированные корпоративные структуры являются локомотивом отечественной промышленности, а положение 50-100 крупнейших компаний оказывает масштабное влияние на все стороны жизни в стране.

Большие корпорации всегда являлись объектом пристального интереса – еще в 1955 году журналом Fortune был составлен первый рейтинг крупнейших американских промышленных компаний, а позже был составлен рейтинг компаний сферы обслуживания (были добавлены транспортные, страховые, финансовые, торговые компании). На данный момент существует единый список – Fortune 500, на что повлиял переход многих фирм в разряд интегрированных структур. Многие корпорации уже нет возможности причислить к одной отрасли, так как они стали оказывать широкий спектр услуг. Кроме того, в связи с растущей глобализацией, в данном списке можно увидеть не только американские компании, но и компании других стран (например, China National Petroleum занимает 3-е место в списке (с выручкой 299,271 млрд. долл.), а Volkswagen – 7-е место (с выручкой 236,600 млрд. долл.)).

Только Топ-10 из списка Fortune Global 500 [1] получают ежегодно 2856,595 млрд. долл. выручки. В год глобального кризиса несмотря на четырехпроцентное падение ВВП выручка 20 крупнейших компаний при наличии незначительных изменений в списке возросла на 11,6% по сравнению с 2008 годом и составила 8,06% от мирового ВВП. Таким образом, сложно отрицать значение крупных корпораций в мировой экономике.

Как в развитых странах, так и в развивающихся сложились свои традиции, особенности и тенденции создания и функционирования интегрированных структур в экономике. Обширный опыт создания и развития таких компаний характерен для стран Евросоюза, Японии и Южной Кореи.

Изначально процесс формирования крупных интегрированных компаний шел в Европе невысокими темпами, однако после начала многочисленных слияний финансового и промышленного капитала, во Франции, Германии и Великобритании на государственном уровне началось активное стимулирование интеграционных процессов. Банкам было разрешено скупать промышленные и торговые предприятия. При этом, несмотря на единое экономическое пространство в рамках Евросоюза, в каждой из стран имеются свои особенности формирования и развития интегрированных структур.

Традицией Германии является тесная связь промышленности и банков. Огромное значение в системе группового контроля играют личные унии банков с крупнейшими промышленными, страховыми и торговыми компаниями, которые, сохраняя свою юридическую самостоятельность, фактически срослись в устойчивые промышленные финансовые объединения. Центрами создания немецких бизнес-групп являются банки, которые не только участвуют в финансировании инвестиционных проектов, но и управляют предприятиями. Самыми известными банковскими группами Германии, объединяющими вокруг себя крупные промышленные концерны, являются Deutsche Bank и Commerzbank, который в 2010 году поглотил крупный Dresdner Bank, став полноценным конкурентом Deutsche Bank.

Финансовые компании Deutsche Bank представлены коммерческими банками, ипотечными банками, инвестиционными компаниями, лизинговыми и факторинговыми компаниями, специализированными и консультационными фирмами, международными финансовыми компаниями. Банк участвовал в создании, поддержке и развитии таких гигантов Германии, как Siemens, BASF, Mannesmann, AEG, ThyssenKrupp и Daimler. Однако, многие из этих активов были проданы в течение последнего десятилетия. Крупнейшими приобретениями Deutsche Bank последних лет являются страховая компания Abbey Life (2007), банки Sal. Oppenheim (2010) и Deutsche Postbank (2008), часть предприятий малого и среднего бизнеса банка ABNAmro (2008). В группу Commerzbank помимо банков и компаний, предоставляющих финансовые услуги, входят промышленные компании Ares Energie, Conergy, Pfeiffer Vacuum, DIC Asset AG.

Уже долгое время ведущие финансовые группы занимают ключевые позиции в экономике Германии и осуществляют контроль над большей частью немецкой промышленности, торговли, транспорта, кредитной системы, сферы бытовых услуг и иных секторов экономики. Лидерские позиции германских гроссбанков связаны с практикой слияний и поглощений, когда в финансовые группы вместе с менее крупными банками вошли новые крупные концерны. Также в рамках тенденций глобализации отмечается переплетение финансовых групп Германии с финансовыми группами Голландии и Бельгии. Высокий уровень организации интегрированных структур Германии выражается в четкой определенности ядра структуры и эффективных средств контроля входящих в него концернов.

Особенность крупного капитала в Италии – относительно небольшое число акционерных компаний, которые занимают ведущие позиции в различных отраслях экономики страны. К таким компаниям могут быть отнесены, например, Fiat, Benetton, Pirelli, Edison (энергетика, производство пластмасс), Olivetti (компьютерная техника). Основной формой организации итальянских интегрированных структур является концерн, образованный

значительным числом компаний, подчиняющихся головным компаниям холдингового типа через многоступенчатое участие. Примером может служить группа Assicurazioni Generali, вторая крупнейшая страховая компания в мире, которая сформирована 8 основными международными подразделениями, а также принимает участие в капитале промышленных компаний Pirelli, Saras Raffinerie Sarde, RCS Media Group, Terna, Gruppo Editoriale L'Espresso, акции которых часто распределены между значительным числом элементов структуры.

Процесс формирования интегрированных структур в Италии связан с широким вторжением банков в крупную промышленность, что резко изменило комплекс имущественных отношений в системе частного капитала. Сращивание банковского и промышленного капиталов произошло в результате активного увеличения внешнего финансирования предприятиями, и уже к 1980-м году банки стали владельцами значительной части акционерного капитала крупных промышленных компаний и совладельцами большой доли концернов. Необходимо отметить также определяющее значение государства в банковском секторе. После кризиса 30-х годов в Италии прошла широкомасштабная национализация банковского сектора, затем волны приватизации и национализации сменяли друг друга, но роль государства в банковской сфере и в настоящее время остается значительной. Этот факт повлиял на формирование государственных холдинговых корпораций в Италии, который был представлен такими крупными структурами, как:

- Eni – мультинациональная нефтегазовая компания, представленная в 70 странах мира, крупнейшая промышленная компания Италии. 30% золотых акций структуры принадлежит итальянскому Правительству, 20% - государственному Казначейству, 10% - банку Cassa Depositi e Prestiti, 70% акционерного капитала которого находятся во владении Министерства экономики и финансов Италии;

- Институт промышленной реконструкции (Istituto per la Ricostruzione Industriale, IRI) – основан Правительством в 1933 году Доминировал в таких

отраслях, как черная металлургия, машиностроение, судостроение, электроника, связь, судоходство, гражданское строительство, пищевая промышленность. Был расформирован в 2002 году;

- Управление акционерных участия в финансировании обрабатывающей промышленности (Ente Partecipazioni e Finanziamento Industria Manifatturiera, EFIM) – образовано в 1962 году указом Президента Республики. Управление обладало значительными активами в машиностроении, промышленном строительстве, вагоно- и локомотивостроении, алюминиевой, бумажной, стекольной, шинной, пищевой промышленности и сфере туризма. Было ликвидировано в 1992 году правительственным декретом по причине долгов в сумме 18 млн. лир;

- Общество управления и участия в капитале промышленных компаний (Società per leGestioni e Partecipazioni Industriali, GEPI) – учреждено в 1971 году с целью приобретения акций частных компаний для их оздоровления. 50% акций GEPI принадлежало специализированному банковскому учреждению IMI, другая половина акций была поровну поделена между IRI, EFIM и Eni. Общество сыграло большую роль в борьбе с безработицей, в частности, в текстильной промышленности на юге страны. GEPI также участвовало в капитале таких известных итальянских фирм как Maseratti и Innocenti. В 1993 году перешло под контроль Казначейства, преобразовавшись в Фонд поддержки предпринимательских инициатив. В 1997 было переименовано в Itainvest.

Приватизация государственных компаний и банков прошла в форме периодического выброса на рынок небольших партий акций, подавляющее число которых было приобретено мелкими держателями.

Для Франции также характерна высокая концентрация и централизация производства и капитала. Интегрированные структуры образованы в форме промышленных, торговых и финансовых (в случае интеграции промышленных и торговых предприятий вокруг крупнейших банков) группы. Объединяясь под единым стратегическим руководством, частные капиталы зачастую сохраняют

свою самостоятельность хотя бы частично. Французские промышленные группы, как правило, интегрируются на базе технологической связи предприятий. Ведущие промышленные группы являются лидерами на рынке той или иной отрасли. 39 компаний из списка Fortune Global 500 2010 года являются французскими: AXA (страхование), Air France (авиаперевозки), L'oreal (косметическая промышленность), LVMH и PPR (производство и продажа предметов роскоши), GDF-Suez (энергетика), Lafarge (производство цемента), банки BNP Paribas, Credit Agricole и Societe Generale, Danone (пищевая промышленность), Accor (гостиничный бизнес) и т.д.

Для Франции характерным является распространенность наряду с частными государственных групп, что во многом связано с проведенной в 1981-1982 годах национализацией, в результате которой в государственный сектор Франции вошли 5 крупных диверсифицированных групп, на базе которых была построена существующая структура государственных компаний. Французское правительство является крупнейшим акционером компаний Areva (ядерная энергетика), Electricité de France, которая производит, транспортирует и распределяет более 95% электроэнергии во Франции, крупнейшим инвестором для компаний France Telecom (телекоммуникации), Air France-KLM (авиаперевозки), Thales (электроника), GDF Suez (энергетика), Renault (автомобилестроение) и STX France (судостроение). Данные отрасли имеют стратегическое значение для экономики страны и требуют больших капиталовложений. С 2010 года политика Н. Саркози направлена на усиление контроля над компаниями с государственным участием.

В отличие от Европы, в Японии роль государства в области регулирования интегрированных корпоративных структур гораздо более масштабна - основной функцией является поддержание существующей олигополии и недопущение ослабления ни одной из 8 японских бизнес-групп. Японская модель национальной экономической политики направлена на превентивные действия, которые призваны компенсировать недостатки рынка

даже при нормальном функционировании рыночного механизма. Японское правительство не только выполняет обычные функции по поддержке отечественных производств, но и в случае необходимости идет на усиление прямого влияния на экономику. Эта черта характерна именно для Японии. Так, одной из мер, предпринимаемых государством в послевоенной Японии, стало выделение приоритетных производств (угольная, сталелитейная промышленность, электроэнергетика, морской транспорт), в которые концентрировано направлялся капитал. Когда экономика стабилизировалась, возрос спрос на капитал для инвестиций в базовые отрасли, для чего правительство возродило упраздненные после войны банки долгосрочного кредитования, на которые вместе с траст-банками были возложены функции по обеспечению долгосрочного промышленного развития страны. В это же время был учрежден ряд финансовых институтов, которые предоставляли средства на те же цели со счетов Министерства финансов. Именно в послевоенный период в Японии появился специфический вид интегрированных структур, известный как кэйрэцу. Однако до них существовала иная форма интеграции капиталов.

Дзайбацу – японский термин, относящийся к промышленным и финансовым конгломератам, существовавшим во времена Великой японской империи и чье влияние и размеры позволяли контролировать большую часть японской экономики от эпохи Мэйдзи до окончания Второй мировой войны. Дзайбацу представляли собой подконтрольные членам одной семьи вертикально организованные монополии, которые включали материнскую компанию и жестко подчиненные ей банки и промышленные дочерние предприятия, доминировавшие в определенных отраслях экономики. Так называемая «большая четверка» дзайбацу включала Мицубиси, Мицуи, Сумитомо и Ясуда, три из которых смогли пережить послевоенные реформы Сил союзников, которые объявили вне закона чисто холдинговую деятельность, которую и вели дзайбацу.

Ликвидация дзайбацу (1947-1949 годы) оттеснила прежние господствующие кланы, которым принадлежали холдинговые компании, не

сумев уничтожить японский финансовый капитал. Трансформированный капитал смог не только выжить, но и окрепнуть, превратив дзайбацу в кэйрэцу.

В отличие от старой формы организации, которой была свойственна жесткая централизация со стороны головной компании, внутригрупповые отношения в кэйрэцу характеризуются:

- взаимным владением акциями;
- системой регулярных совещаний руководства;
- преимущественным внутригрупповым финансированием ключевых инвестиционных проектов;
- развитым внутригрупповым рынком продукции;
- техническим сотрудничеством;
- прочными личными связями;
- наличием собственных финансовых институтов.

Можно выделить 3 вида кэйрэцу: горизонтально диверсифицированные (киге сюдан); вертикально интегрированные производственные компании (сэйсан кэйрэцу); вертикально интегрированные распределительные цепочки (рюцю кэйрэцу).

Промышленный комплекс Японии в настоящее время состоит из 8 практически равновеликих кэйрэцу. Мицубиси, Мицуи, Сумитомо, Фуе, Даичи Кангие, Санва, Токай и IBJ представляют собой самодостаточные, универсальные многоотраслевые экономические комплексы, которые включают финансовые организации, торговые компании, а также разнообразные промышленные предприятия, которые охватывают полный спектр отраслей народного хозяйства. Японские финансовые группы отличаются наличием долговременных корпорационных связей, четкая координация действий и организационная управляемость. Также можно отметить тенденцию к сближению кэйрэцу между собой. Так, в 2001 г. путем слияния Sanwa Bank, Toyo Trust and Banking (кэйрэцу Санва) и Tokai Bank (группа Тойота) была создана банковская группа UFJ Holdings, которая в свою очередь в 2005 году объединилась с Mitsubishi Tokyo Financial Group, образовав Mitsubishi UFJ

Financial Group, которая стала единой финансовой корпорацией сразу для трех кэйрэцу.

Говоря о японских интегрированных структурах, нужно подчеркнуть, что они стали основой модернизации Японии, позволив ей войти в группу стран первого эшелона (страны Западной Европы, США, Канада, Австралия и Новая Зеландия). Высокая концентрация капитала позволяет интегрированным структурам Японии реализовывать стратегическую задачу развития инновационно-технологического потенциала. Даже во время финансово-экономического кризиса 2008 года японские корпорации продолжали финансирование инновационной деятельности и выпуск на рынок инновационных продуктов. При этом в самой Японии транснациональные корпорации зачастую обвиняют в отрицательном влиянии на японскую экономику, объявляют причиной промышленного упадка и стратегической неудачи. Несмотря на неоднозначное отношение к финансово-промышленным группам Японии, представить экономику этой страны без интеграции крупного капитала уже невозможно.

Исследуя интеграционные процессы в новых индустриальных странах, полезно обратиться к опыту Южной Кореи, где типичной формой организации интегрированных структур являются чеболи (термин возник в 1984 году). Некоторые чеболи представляют собой одну большую корпорацию, в то время как другие объединяют под общим названием группы относительно самостоятельных компаний. Однако и те, и другие практически всегда являются семейными. В Корее насчитывается более 100 чеболей, обороты каждой из которых достигают 5 трлн. вон, что составляет примерно 4,7 млрд. долл.

Часто корейские чеболи сравнивают с японскими кэйрэцу. Однако, у них гораздо больше общего с дзайбацу. Интересно, что «чеболи» и «дзайбацу» - это корейское и японское прочтение одного и того же иероглифа, что во многом определяет основные характеристики корейских бизнес-групп:

- чеболи и по сей день принадлежат, контролируются и управляются основавшими их семьями (в отличие от кэйрэцу, которые управляются командами профессиональных менеджеров);

- чеболи характеризуются жесткой централизацией владения;

- чеболи чаще всего создают дочерние предприятия для экспорта различных компонентов (в то время как японские корпорации нанимают внешних подрядчиков);

- чеболи имеют ограничения на создание собственных банков в результате издания в 1990 году ряда законодательных актов, направленных на увеличение преимуществ государства перед частными банками в сфере распределения кредитных ресурсов (кэйрэцу исторически формировались вокруг сильных банковских организаций).

Корейская модель чеболей основана на сложной структуре собственности. Владелец чеболя, имея долю в небольшом числе компаний, способен фактически контролировать значительное количество предприятий. Так, владелец чеболя Doosan, будучи миноритарием в 5 корпорациях, осуществлял контроль над 20 зависимыми предприятиями.

Для южнокорейских чеболей характерна высокая степень концентрации производства и капитала, монополизация несколькими крупными компаниями практически всех отраслей экономики – почти все крупные и средние предприятия принадлежат различным группам. Например, Samsung Group занята в сферах производства электроники, страхования, строительства и судостроения; Hyundai Kia Automotive Group - автомобилестроения, сталелитейной промышленности, торговли ценными бумагами; Lotte – строительства, производства продуктов питания, энергетики, гостиничного бизнеса.

Чеболи сформировались при активной поддержке со стороны государства. Однако в 1980-е годы значительно увеличив свой экспорт, бизнес-группы практически перестали нуждаться в финансовой помощи правительства. К последнему десятилетию XX века Южная Корея превратилась

в одну из крупнейших новых индустриальных стран, а уровень жизни в стране стал сопоставим с развитыми индустриальными государствами. Однако азиатский экономический кризис 1997 года продемонстрировал слабости сложившейся системы. Инвестируя с ориентированные на экспорт производства, корейские интегрированные структуры ослабили экономику страны, сделав ее зависимой от внешних рынков. В условиях жесткой конкуренции между собой корпорации создавали нежизнеспособные в кризис избыточные мощности. Так, находясь на 26 месте по численности населения в мире, в стране функционировали 7 крупнейших производителей автомобилей. Многие чеболи не были способны погасить долги не только перед государственными, но и частными банками, а также перед финансовыми компаниями, входившими в их собственную структуру. В период с июля 1997 года по июнь 1999 года 11 крупных чеболей потерпели финансовый крах. Самым ярким примером стало банкротство в середине 1999 года Daewoo Group, имевшей 80 млрд. долл. долгов. В то время это было самое большое в истории корпоративное банкротство. Инициированные государством расследования выявили в бизнес-группах многочисленные факты коррупции, подделки отчетности и взяточничества.

Президент Ким Дэ-Юнг, избранный как раз вслед за кризисом, начал проводить масштабные экономические реформы. К чеболям были применены меры, направленные на:

- децентрализацию управления и поощрение найма профессиональных менеджеров;
- увеличение транспарентности финансовой отчетности с целью сократить скрытые в компаниях, не предоставляющих отчетность, убытки и долги групп;
- препятствование семьям в сохранении контроля над их чеболями за счет усиления антимонопольной политики, а также увеличения налогов на наследство.

Основными законами, устанавливающими барьеры на пути расширения интегрированных структур Южной Кореи, являются Закон 1982 года об отделении финансового сектора от промышленного (запрещает чеболям учреждать банки), Закон 2009 года об ограничении инвестиций (ограничивает рост корпораций через слияния и поглощения), а также Закон о гарантиях (призван защитить аффилированные компании от банкротства).

Проведенные реформы имели смешанный успех и вызвали ярое сопротивление со стороны Промышленной Федерации Кореи, но не смогли ослабить доминирующее положение чеболей во всех отраслях корейского народного хозяйства.

Сравнительную характеристику ИКС по зарубежным странам можно увидеть в таблице 1.3.

Таблица 1.3 - сравнительная характеристика ИКС зарубежных стран.

	США	Италия	Франция	Германия	Япония	Южная Корея
Основные характеристики	Большое количество диверсифицированных корпораций, работа на международном рынке, четкая структура участия в капитале каждого субъекта интеграции	Небольшое число акционерных компаний, сращивание банковского и промышленного капитала, значительная роль государства в банковской сфере	Высокая концентрация и централизация производства и капитала, ведущие промышленные группы являются лидерами определенной отрасли.	Тесная связь промышленности и банков. Центры создания бизнес-групп – банки, которые не только участвуют в финансировании, но и управляют предприятиями.	Значительная роль государства и регулирования ИКС, поддержание олигополии и недопущение ослабления ни одной из 8 бизнес-групп.	Высокая степень концентрации производства и капитала, монополизация несколькими крупными компаниями практически всех отраслей экономики
Типичные представители	General Motors, Walmart	Assicurazioni Generali (Pirelli, Saras)	France, L'oreal, Danon Air	Deutsche Bank (Siemens, Abbey life),	Mitsubishi UFJ Financial Group	Samsung Group, Hyundai Kia

Окончание таблицы 1.3

	США	Италия	Франция	Германия	Япония	Южная Корея
		Raffinerie Sarde)		Commerzbank (Ares Energie, Conergy)		Automotive Group
Преобладающий тип ИКС	Промышленные, торговые и финансовые группы	Концерн	Промышленные, торговые и финансовые группы	Концерн	Финансовые группы (кэйрэцу)	Чеболи

Исходя из опыта рассмотренных выше государств, можно сказать, что интегрированные структуры играют значительную роль как в промышленно развитых, так и в новых индустриальных странах. Характерными особенностями являются слияние банковского и промышленного капитала (за исключением Южной Кореи) и создание на их основе влиятельных финансовых групп, а также их поддержка со стороны государства. Развитие и успешное функционирование различных форм интеграции капиталов в развитых странах во многом обеспечивают конкурентоспособность и устойчивое развитие экономик этих государств.

Глава 2. Оценка условий развития малого и среднего бизнеса в России

2.1 Сущность и роль малого и среднего бизнеса в современной экономике

Малое и среднее предпринимательство играет важнейшую роль в экономике каждой страны. Именно малый и средний бизнес наиболее оперативно реагирует на изменение рыночных тенденций, является дополнительным источником создания рабочих мест, и, что немаловажно, формирования среднего класса, который является основой стабильности в государстве и обществе. На данный момент обеспечение благоприятных условий для создания и функционирования малого бизнеса является одной из приоритетных задач экономики нашей страны.

Доля ВВП, которую ежегодно приносят малый и средний бизнес, показывает его роль в экономике страны. Уровень их развития показывает способность страны адаптироваться к меняющейся экономической обстановке, занятость населения, темпы экономического роста.

Согласно Федеральному закону «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24 июля 2007 года №209-ФЗ и, исходя из дальнейших поправок, существует несколько критериев, характеризующих малые и средние предприятия. Подробно и соответственно размеру предприятия они указаны в таблице 2.1.

Таблица 2.1 - Критерии малых и средних предприятий

Критерий	Микропредприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
Доля участия государства, иностранных юридических лиц и иностранных граждан, общественных и религиозных организаций или объединений, благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале (паевом фонде) юридических лиц.	Не превышает 25% уставного капитала	Не превышает 25% уставного капитала	Не превышает 25% уставного капитала

Окончание таблицы 2.1

Критерий	Микропредприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие
Среднесписочная численность сотрудников	До 15 человек	15-99 человек	100-250 человек
Ежегодный оборот	120 млн рублей	800 млн рублей	2 млрд рублей

Характеризуя деятельность малого и среднего предпринимательства, можно выделить его функции: удовлетворение потребностей населения в товарах и услугах; повышение качества и культуры обслуживания на пути к удовлетворению желаний потребителей; способствование структурной перестройке экономики; развитие производства благодаря внесению личных вкладов населения; предоставление на рынок труда новых рабочих мест; привлечение к трудовой деятельности социально-неустойчивых групп населения; стимулирование научно-технического прогресса; поддержка крупных предприятий благодаря изготовлению и поставке комплектующих изделий и оснастки; помощь государству в избавлении от убыточных и нерентабельных предприятий посредством их выкупа и аренды.

Можно выделить следующие основные достоинства малого и среднего бизнеса, которые делают его выгодным для государства:

- создание новых рабочих мест, обеспечение занятости населения;
- увеличение ВВП;
- увеличение налоговых поступлений;
- повышение конкуренции;
- использование местных ресурсов, которые в ином случае могли быть полностью проигнорированы;
- стимулирование местного производства;
- быстрое заполнение образовавшихся в потребительской сфере ниш.

Создать собственный бизнес и успешно управлять им - крайне трудная задача для предпринимателя. На пути у владельца малого предприятия стоит множество препятствий. Конечно, многое зависит от личных качеств и умений главы и персонала фирмы. Часто причиной банкротства малого предприятия

становится не экономическая ситуация, а плохое планирование денежных средств, или ошибки главы предприятия в составлении экономической стратегии. Существование малого и среднего бизнеса крайне выгодно экономике любой страны, но, к сожалению, без вмешательства государства развитие малых и средних предприятий может не достичь необходимого уровня.

Как любая другая форма бизнеса, малое и среднее предпринимательство имеет ряд преимуществ и недостатков.

Таблица 2.2 - Преимущества и недостатки малого и среднего бизнеса

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> - устойчивость к экономическим изменениям, способность быстро адаптироваться к рыночной ситуации; - высокая эффективность капиталовложений; - высокая доходность; - высокая конкурентоспособность и мобильность; - специализация на производстве и реализации востребованных товаров и услуг; - повышение уровня занятости населения, соответственное уменьшение безработицы; - возможность начать работу с небольшим стартовым капиталом. 	<ul style="list-style-type: none"> - низкая возможность накопления собственного капитала, проблемы с получением инвестиций на развитие; - высокий уровень риска в кризисных ситуациях; - ограниченность ресурсов; - недостаточный уровень профессиональной подготовки; - трудности с выходом на рынок; - короткий жизненный цикл предприятия (в зависимости от специфики продукции); - наличие теневой деятельности (в частности, уклонение от уплаты налогов).

Обращая внимание на мировой опыт, стоит отметить, что малый и средний бизнес являются важнейшими субъектами рыночной экономики, так как имеют большое влияние на структуру ВВП страны и темпы экономического роста. Кроме того, эти предприятия зачастую являются технологическими лидерами в новых отраслях экономики, открывающие новые сегменты рынка и развивающие ранее не основанные производства. Но, в отличие от крупного бизнеса, предприятия малого и среднего предпринимательства действуют в основном на внутренних рынках и испытывают проблемы выходом на международных рынок.

В свою очередь, предприятия крупного бизнеса часто прибегают к услугам малого и среднего бизнеса, что оказывает благотворное влияние на обе

заинтересованные стороны подобных контрактов. Малый и средний бизнес получает возможность получения дополнительного финансирования, а, так же, доступ к новым рынкам. Подобный синергетический эффект достигается не только благодаря ситуационным контрактам, но и в результате долговременных союзов между крупным и малым бизнесом. Так же некоторые крупные компании придерживаются стратегии поддержки малого бизнеса с целью улучшения экономической ситуации в регионе, в котором они функционируют.

Анализ теоретических и практических аспектов позволяет выделить несколько основных форм интеграции малого и среднего бизнеса с крупными предприятиями. К ним стоит отнести: субконтрактинг, кластерные образования, аутсорсинг, франчайзинг.

1) субконтрактинг. Это такой способ организации производства, при котором используется разделение труда между заказчиком (контрактором) и поставщиками (субконтракторами) [15]. В настоящее время можно выделить три основные модели субконтрактных систем – американскую, японскую и европейскую. На территории Российской Федерации субконтрактные отношения до сих пор не достигли необходимого уровня развития ни в количественном, ни в качественном отношении. В то же время интерес, проявляемый руководителями российских промышленных предприятий к применению механизма субконтракции, свидетельствует о том, что рассматриваемое экономическое явление в России имеет значительный потенциал развития и должен стать весомым элементом строящейся модели российской промышленности при условии формирования в регионах организаций инфраструктуры, в том числе центров субконтракции [3].

Таблица 2.3 - Сравнительная характеристика моделей субконтрактной системы

Американская модель	Японская модель	Европейская модель
- независимость субподрядчиков от изготовителей конечной продукции;	- ранжирование предприятий – субконтракторов в зависимости от	- смешанная модель промышленного субконтрактинга, представленная как симбиоз

Окончание таблицы 2.3

Американская модель	Японская модель	Европейская модель
<ul style="list-style-type: none"> - краткосрочные договорные отношения; - основной критерий отбора партнеров – цена; - высокая концентрация субподрядчиков позволяет стимулировать конкуренцию и снижать цену контрактов; - горизонтальная структура отношений; - основные принципы: сокращение издержек, улучшение качества продукции, минимизация производственных запасов, применение технологии TQM. 	<ul style="list-style-type: none"> располагаемых производственных мощностей; - прямые долгосрочные договорные отношения (для первого уровня); - основной критерий отбора партнеров – качество, техническая совместимость, надежность партнеров; - цена контракта = смета затрат + доля экономического эффекта; - тесная производственно – техническая интеграция, содействие и финансовая поддержка; - пирамидальная (многоуровневая) структура; - субконтрактные отношения устанавливаются по открытым критериям производственной и информационной эффективности (на тендерной основе). 	<ul style="list-style-type: none"> вертикальных – предметно-ориентированных и горизонтальных – технологически-ориентированных секторов рынка; - относительно краткосрочные договорные отношения в рамках отдельных проектов; - основной критерий отбора партнеров – качество, сроки поставки, наличие специфических активов; - переход от иерархической структуры к многомерной матричной модели; - в основе моделей лежит система центров субконтрактинга и партнерства – бирж субконтрактации и японских центров поддержки предпринимательства в промышленности.

В общем виде субконтрактную модель отношений между малым, средним и крупным бизнесом можно увидеть на рисунке 2.1.

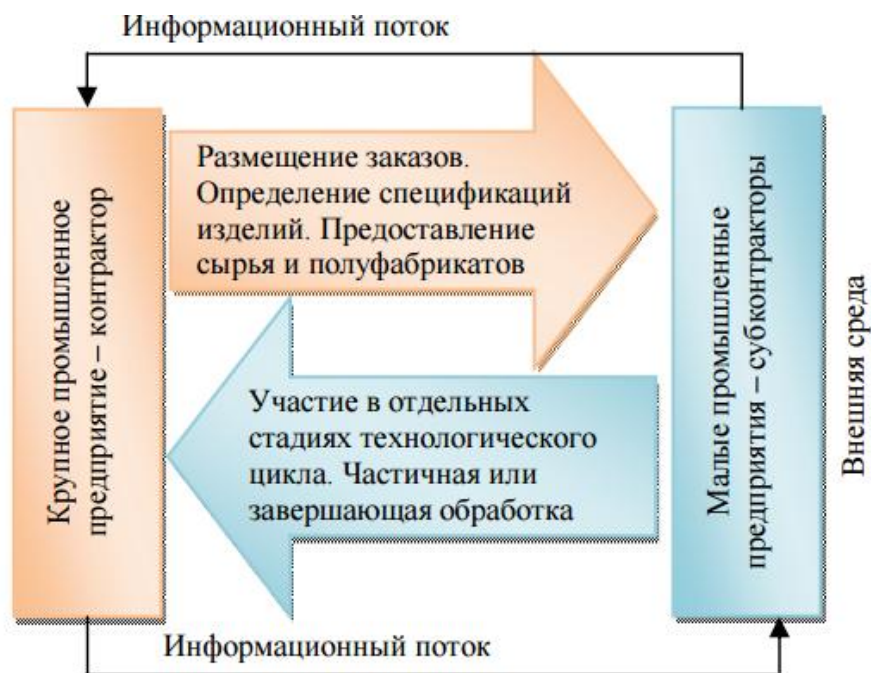


Рисунок 2.1 - Концептуальная модель субконтрактного взаимодействия

Обращая внимание на мировой опыт, стоит отметить. Что данный механизм является одним из наиболее эффективных инструментов улучшения использования промышленных ресурсов и обеспечения экономического роста. Однако, существуют определенные проблемы при применении данного механизма в работе:

- высокая зависимости предприятия – поставщика от решений предприятия – контрактора;
- недостаточность ресурсов малого (среднего) предприятия для своевременного обновления основных производственных фондов;
- недостаток специалистов высокой квалификации у предприятия-поставщика, что негативно отражается на качестве выполнения заказа;
- ограниченность информационных ресурсов малого предприятия;
- отсутствие необходимых ресурсов (финансовых, материальных, кадровых) для подготовки к сертификации систем менеджмента качества малого (среднего) предприятия в соответствии с ИСО 9000.

Что касается России, то важной проблемой является отсутствие развитой промышленной инфраструктуры.

2) кластеризация. Согласно определению, представленному в экономическом словаре, «кластер есть совокупность однородных элементов, идентичных объектов, образующих группу единиц» [12]. Наиболее полное определение рассматриваемой формы промышленной интеграции представлено в работе О.В. Дышкант и характеризуется в трех плоскостях [2]:

- территориально-локализованные формы экономической активности внутри родственных секторов, обычно привязанные к тем или иным научным учреждениям;
- вертикальные производственные цепочки, представленные в виде узко определенных секторов, образующих ядро кластера;
- отдельные секторы промышленности, определенные на высоком уровне агрегации или совокупности секторов на более высоком уровне агрегации.

На рисунке 2.2 представлена концептуальная модель интеграционного взаимодействия малого, среднего и крупного предприятий на основе концепции кластеризации.

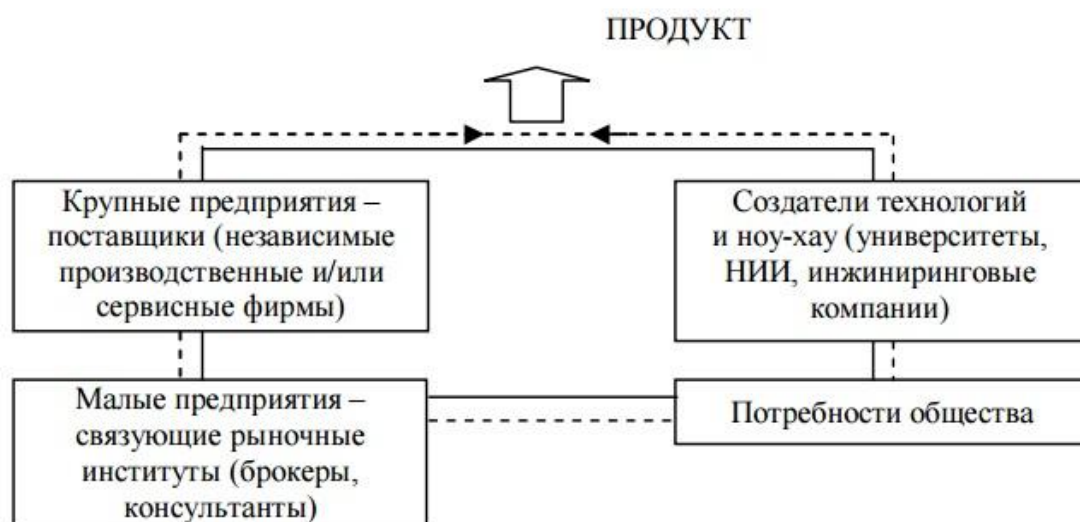


Рисунок 2.2 - Модель интеграционного взаимодействия предприятий на основе кластеризации

Несмотря на важность кластерного подхода в социально-экономическом развитии территорий в России, механизмы кластерного взаимодействия крупных и малых предприятий на сегодняшний момент еще окончательно не сформировались, в силу чего еще недостаточно исследованы и пока не нашли широкого практического применения;

3) аутсорсинг. С теоретико-методологических позиций представляет собой часть управленческой стратегии компании, применяемой при передаче работ и услуг стороннему исполнителю и основанной на двух тесно взаимосвязанных элементах: разделении труда и управленческих функциях [1]. Механизм функционирования модели аутсорсинга можно увидеть на рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 - Модель интеграционного взаимодействия на основе принципов аутсорсинга

Применение модели аутсорсинга позволяет крупному предприятию снизить постоянные расходы, повысить конкурентоспособность предприятия и эффективность его производства за счет передачи неосновных производственных видов бизнеса малому или среднему промышленному предприятию. [4]

Важным препятствием на пути развития аутсорсинговых отношений между малым, средним и крупным бизнесом является необходимость разработки единой системы менеджмента качества, что осложняет совместное развитие конкурентных преимуществ;

4) франчайзинг представляет собой смешанную форму крупного, среднего и малого предпринимательства, при которой крупные корпорации, «родительские» компании (франчайзеры) заключают договор с малыми фирмами, «дочерними» компаниями (франчайзи) на право действовать от имени франчайзера [10]. Так же, франчайзинг можно представить как форму предпринимательства, которая основана на системе взаимоотношений (закрепленных соглашениями/контрактами). В рамках этих взаимоотношений одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) реализовывать товары и услуги от своего имени, тем самым увеличивая охват рынка.

Данная форма интеграции отличается стабильностью и основана на сотрудничестве и доверии между относительно автономными субъектами. Но, в тоже время, все предприятия (и франчайзер и франчайзи) функционируют в рамках одной системы, используя интеллектуальные ресурсы крупного предприятия и реализуя их потенциал уже на локальных рынках.

В общем виде модель взаимодействия предприятий на основе франчайзинговых контрактов можно представить единой схемой (рисунок 2.4).

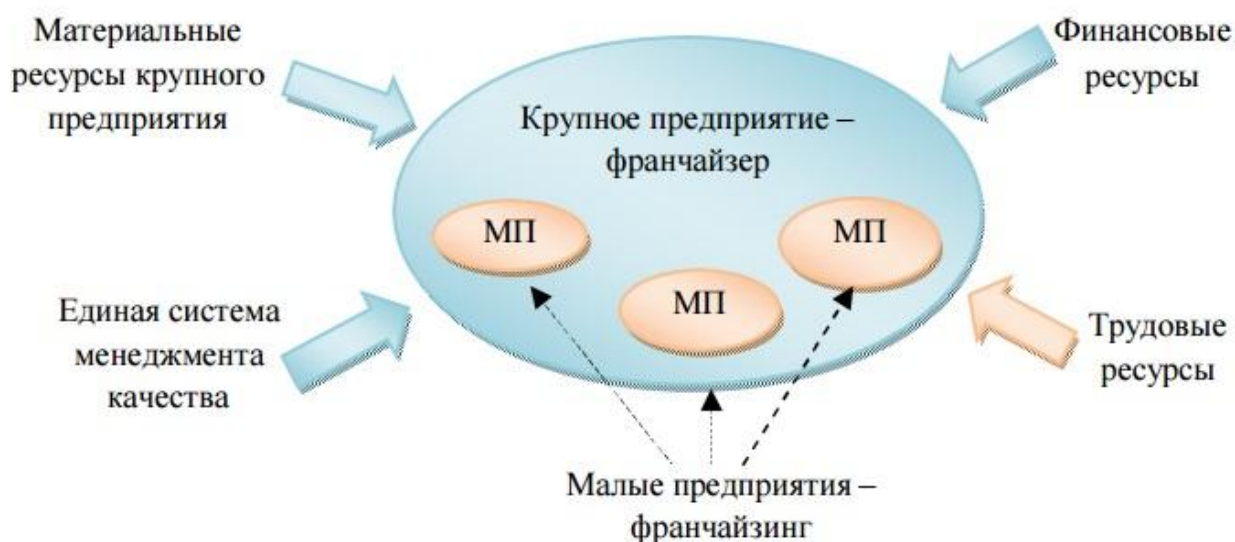


Рисунок 2.4 - Модель интеграционного взаимодействия предприятий на основе концепции франчайзинга

Благодаря существенным преимуществам франчайзинговой формы взаимодействия крупных и малых хозяйствующих субъектов она нашла широкое практическое применение в сфере оптовой и розничной торговли. Внедрению этой формы интеграционного взаимодействия в промышленности препятствует существенно более широкий спектр взаимоотношений малого и крупного бизнеса в рамках совместного производства, выходящий далеко за рамки возможностей франчайзинга. Необходимо также отметить, что отсутствие экономической, политической и социальной стабильности в России, а также недостаточное развитие институциональной среды являются серьезным препятствием масштабному внедрению и развитию франчайзинга.

Четыре вышеперечисленные формы интеграции являются наиболее распространенными. Все положительные и отрицательные стороны данных форм можно увидеть в таблице 2.4.

Таблица 2.4 - сравнительная характеристика форм интеграции малого, среднего и крупного бизнеса

Наименование	Описание	Преимущества	Недостатки
Субконтрактинг	Форма промышленной	- способствует оптимизации	- высокая зависимость малого

Продолжение таблицы 2.4

Наименование	Описание	Преимущества	Недостатки
	кооперации, при которой предприятие-контрактор заказывает предприятию-субконтрактору разработку или изготовление некоторой продукции или выполнение определенных технологических операций в соответствии с предъявленными требованиями.	производства; - концентрация ресурсов на внедрении новых технологий и максимизация мощности крупного предприятия; - рост ресурсообеспеченности уровня специализации и технологического развития малого предприятия; - снижение издержек крупного предприятия на создание сбытовых систем и содержание перегруженных производств (при проникновении на рынок с малыми партиями товара).	предприятия от крупного (от необходимых объемов, финансовой обеспеченности); - высокие риски крупного предприятия, связанные с нестабильной и необязательной работой малого или среднего предприятия; - чувствительность малых и средних предприятий к изменениям внешних и внутренних условий функционирования крупной компании; - высокие затраты на отбор квалифицированных партнеров по кооперации.
Кластеры	Сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, финансовых организаций, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций.	- благодаря синергетическому эффекту возможен выход малого (среднего) предприятия на международный рынок; - появляется доступ к источникам финансирования производственной и инновационной деятельности; - снижение транзакционных и логистических затрат крупного предприятия; - сокращение затрат на реализацию стратегии	- высокая степень зависимости от ситуации в отрасли; - коммерческие риски; - возможное снижение конкурентоспособности (может быть связано с нестабильной ситуацией на мировых рынках, ужесточением налогового законодательства, недостаточным сырьевым обеспечением производства, снижением ценовой

Продолжение таблицы 2.4

Наименование	Описание	Преимущества	Недостатки
		<p>диверсификации крупного производства;</p> <p>- возможность внедрения в производственный процесс более совершенных производственных и информационных технологий и соответствующее снижение себестоимости;</p> <p>- устойчивость, сопротивляемость негативным явлениям в экономике;</p> <p>- стабильность коммерческих связей с партнерами.</p>	<p>конкурентоспособности, технологическим отставанием и моральным или физическим износом основных фондов, высокой ресурсоемкостью производства, дефицитом собственных и заемных средств.</p>
Аутсорсинг	<p>Процесс, направленный на передачу определенных функций (бухгалтерских, маркетинговых и т.д.) одного предприятия другому предприятию; использование ресурсов другой компании для достижения определенных результатов.</p>	<p>- способность гибко реагировать на изменения внутренней и внешней среды;</p> <p>- снижение затрат крупного предприятия;</p> <p>- сокращение сроков выполнения работ;</p> <p>- развитие малого (среднего) предпринимательства и повышение его конкурентоспособности (за счет взаимодействия с крупным предприятием);</p> <p>- доступ предприятий к новым технологиям и оборудованию;</p> <p>- увеличение производительности труда и сокращение расходов, связанных с персоналом;</p>	<p>- высокие затраты на отбор партнеров;</p> <p>- повышение рисков крупного предприятия;</p> <p>- риск формализации условий в рамках договорных отношений (могут носить скрытый характер);</p> <p>- произведение неверных расчетов затрат на продукцию, что в последствии оказывает негативное влияние на бизнес-процессы;</p> <p>- риск снижения качества сервиса;</p> <p>- утечка конфиденциальной информации;</p> <p>- ослабление или разрыв коммуникаций.</p>

Окончание таблицы 2.4

Наименование	Описание	Преимущества	Недостатки
		- уменьшение необходимости инвестиций в основные фонды.	
Франчайзинг	Форма интеграции, при которой франчайзер заключает договор с франчайзи и продает франшизу, в рамках которой франчайзи имеет право занимать определенным видом деятельности используя технологии, бренд и коммерческую информацию франчайзера, который. В свою очередь, может осуществлять контроль над бизнесом франчайзи и оказывать ему посильную помощь.	- снижение затрат на внедрение новых технологий и выпуск продукции; - снижение управленческих и маркетинговых расходов; - снижение затрат на реализацию стратегий географической диверсификации и контроль рыночных сегментов; - экономия на содержании персонала; - венчурное финансирование; - возможность приобретения малым (средним) предприятием основных фондов крупного; - доступность ресурсов для малого (среднего) бизнеса; - повышение конкурентоспособности всех участников процесса.	- необходимость государственного стимулирования; - снижение доходности крупного предприятия; - необходимость разработки единой системы менеджмента качества и контроля за её функционированием; - конкуренция между предприятиями в рамках одной франчайзинговой структуры; - высокая степень зависимости малого (среднего) предприятия от изменений во внешней и внутренней среде крупного; - несоответствие объемов производства и финансовых возможностей малого (среднего) предприятия.

К формам интеграционного взаимодействия крупного и малого предпринимательства, помимо рассмотренных выше, относится венчурное финансирование (инвестирование). Оно представляет собой механизм снижения финансовых и инвестиционных рисков крупного предприятия, их сосредоточение на уровне дочерней венчурной компании, как правило,

являющейся субъектом малого предпринимательства. Венчурное финансирование состоит в реализации инвестиций в новые сферы деятельности, поэтому данный процесс сопровождается высоким риском в сочетании с возможностью получения значительного дохода. Необходимо отметить, что венчурное финансирование как механизм развития малых промышленных предприятий является односторонним и не охватывает такие важные элементы взаимодействия, как информационное обеспечение, организацию движения материальных ресурсов, управление инновациями, развитие кадрового потенциала, совместное управление качеством, формирование и развитие конкурентных преимуществ и т.д.

Так же важной формой интеграции являются предпринимательские сети. Гибкая специализация, являясь главным источником повышения эффективности современного производства, требует принципиально иной системы внешних связей, адекватных его внутренней структуре. Система внешних связей предприятия призвана обеспечить его максимальную устойчивость. В качестве таковой выступает предпринимательская сеть, являющаяся особой формой организации совместной деятельности многих фирм по распределению и использованию разнообразных ресурсов, готовой продукции (услуг) и т. п.

Существуют различные виды предпринимательских сетей. Профессиональные сети объединяют на неформальной основе специалистов, занимающихся разработкой сходных проблем. Формируются так называемые квазифирмы, отличительной чертой которых является постоянство контрактов между одними и теми же фирмами (к примеру, в строительстве). Устанавливаются стратегические альянсы и партнерства, например, в сфере дорогостоящих научных разработок. Существуют сетевые формы кооперации между крупными и мелкими фирмами.

Формирование во многих сферах производства предпринимательских сетей представляется закономерным этапом эволюции системы рыночного хозяйствования, что обусловлено ускорением научно-технического прогресса,

появлением новых техники и технологии, облегчающих коммуникацию между отдельными членами сети, ростом интегрированности экономической среды, доступности самых разнообразных ресурсов, глубокими изменениями в социально-психологическом климате, развитием предпринимательской культуры, повышением роли деловой этики, формированием отношений доверия и взаимных обязательств, неспособностью хозяйственных структур во многих случаях справиться с задачами оптимального распределения и использования ресурсов.

Предпринимательские сети как специфическая форма межфирменного взаимодействия независимо от их конкретного вида обладают рядом устойчивых признаков: специфической системой ценностей, складывающейся в рамках сетей; особой системой организационно-управленческих взаимодействий; комплексом преимуществ, обеспечиваемых сетями и делающих последние во многих случаях более привлекательными, чем другие формы взаимодействия.

Стоит отметить, что в РФ для становления и развития всех рассмотренных форм интеграционного взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса необходима государственная поддержка. В качестве государственной поддержки малого и среднего бизнеса могут рассматривать целевые кредитные программы, грантовая поддержка, участие инвестиционных компаний, а, так же, специальные программы управленческой подготовки, консультирования и т.д.

Будущее российского малого и среднего бизнеса напрямую определяется возможностями развития реального производства и формирования тесных кооперационных связей малых, средних и крупных предприятий. Как показывает зарубежный опыт, в рыночной экономике значительная, если не доминирующая часть малых и средних фирм так или иначе находится в сфере интересов крупных предприятий. При этом устойчивость положения, доходы, финансовые и инвестиционные возможности малых (средних) фирм непосредственно зависят от их отношений с крупными предприятиями.

Очевидно, что содействие сотрудничеству малых, средних и крупных предприятий — важное направление развития всей предпринимательской среды. Стимулирование кооперирования малых, средних и крупных предприятий должно стать важной составляющей как государственной, так и корпоративной политики.

В условиях крайне ограниченных финансовых ресурсов активное подключение малого и среднего предпринимательства к предпринимательским сетям будет способствовать созданию гарантированных рынков сбыта для малого бизнеса, повышению эффективности их деятельности, социальной стабилизации, а также развитию данной сферы экономики.

2.2 Анализ текущего состояния малого и среднего бизнеса в России

Малое и среднее предпринимательство как субъект экономики существует и развивается в России на протяжении нескольких десятилетий. Принято считать, что российское предпринимательство стало развиваться с начала 90-х годов XX века, с массовой приватизации государственных предприятий. С середины 90-х годов начинает формироваться правовое окружение, которое регламентирует деятельность субъектов малого и среднего бизнеса. В это время были определены критерии малых, средних и крупных предприятий, направления государственной поддержки, режимы налогообложения.

За время существования российского предпринимательства оно не раз претерпевало изменения, которые отмечены как спадами, так и ростом. Тем не менее, уровень развития является одним из ключевых показателей экономической активности в стране, характеризующийся быстрым приспособлением к постоянно меняющейся среде, относительно низким уровнем затрат, а, так же высокой степенью инновационной активности.

Развитие малого и среднего предпринимательства, в свою очередь, соответствует общемировым тенденциям - формированию гибкой смешанной

экономики, сочетанию различных форм собственности. Появление большого количества малых и средних предприятий приводит к появлению новых рабочих мест, а, так же, это приносит деньги в бюджет страны и регионов.

В настоящее время правительство РФ оказывает большую поддержку развитию малого и среднего бизнеса как рыночного института, который позволяет обеспечить решение ряда экономических и социальных задач. Основными из них являются формирование конкурентоспособного климата в экономике страны, наполнение рынка товарами и услугами, трудоустройство населения, рост налоговых поступлений в бюджеты всех уровней. Поддержка развития данного сектора экономики рассматривается на данном этапе в качестве одного из основных направлений государственной политики. Следствием этого является неуклонный рост общего количества малых и средних предприятий в РФ за последние годы, особенно в сферах, где не требуется больших капиталовложений и содержания большого числа работников.

На данный момент в экономике России субъекты МСП имеют относительно небольшой удельный вес. Если обратиться к статистическим данным, то можно увидеть, что в 2016 году в Российской Федерации было зафиксировано 5,6 млн предприятий малого и среднего бизнеса. Стоит отметить, что рост данного показателя влияет на способность государства быстро и эффективно справляться с кризисными ситуациями, так как по статистике именно в кризисный период в сфере малого и среднего бизнеса наблюдается подъем и максимизация всех экономических показателей.

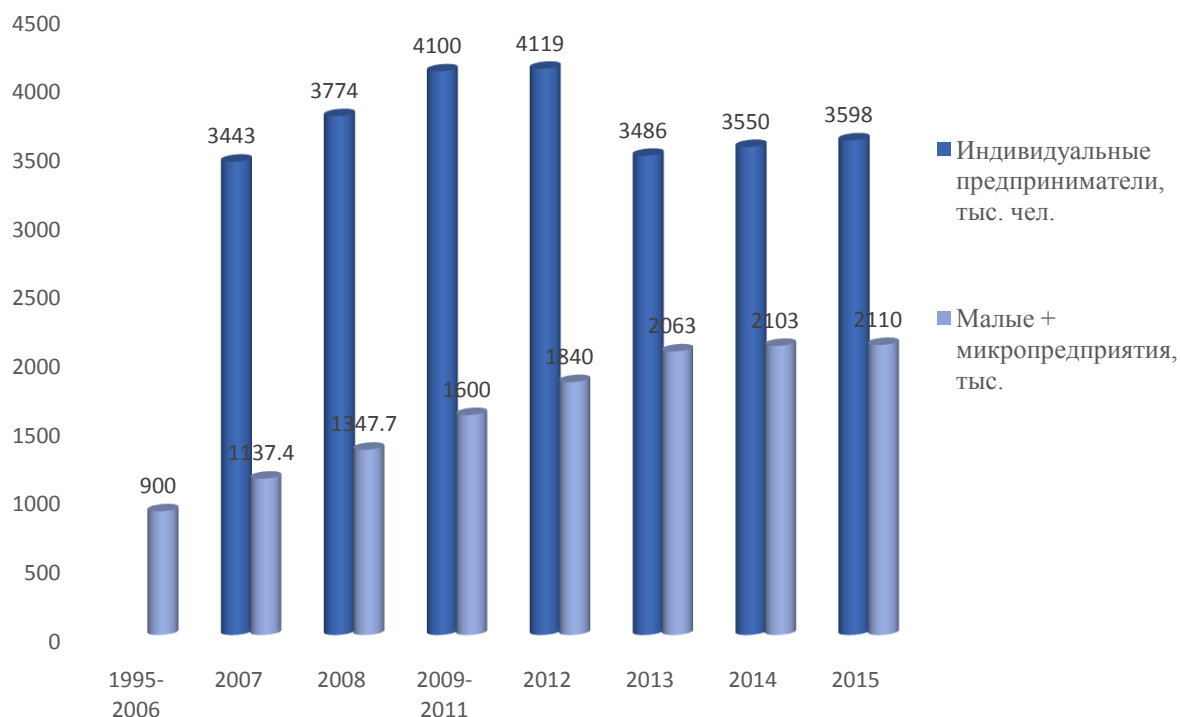


Рисунок 2.5 - развитие малого бизнеса в России

Стоит отметить резкое сокращение количества индивидуальных предпринимателей в 2013 году, которое до сих пор не вернулось к прежним показателям.

По данным на 2015 год зафиксировано, что доля занятых в малом и среднем бизнесе составляет 26%, а его вклад в ВВП нашей страны – 21%. Для сравнения, в странах Евросоюза доля занятых в МСП достигает 60-70%, а его вклад в ВВП – 50-60%. Сравнительные данные можно увидеть на рисунках 2.6 и 2.7.

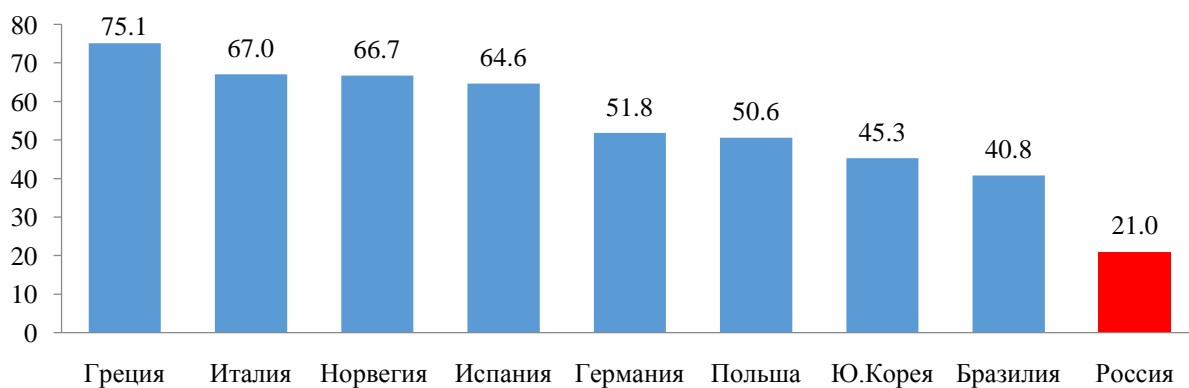


Рисунок 2.6 - вклад МСП в ВВП страны (в % от всего ВВП)

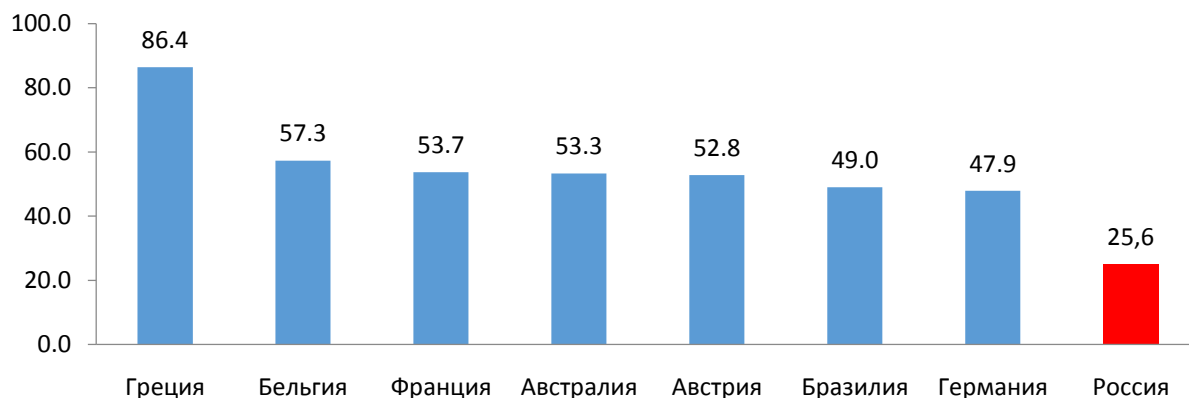


Рисунок 2.7 - количество занятых в МСП (в % от количества занятых)

Для более полного понимания состояния малого и среднего бизнеса в России, необходимо проанализировать его структуру (по отраслям).

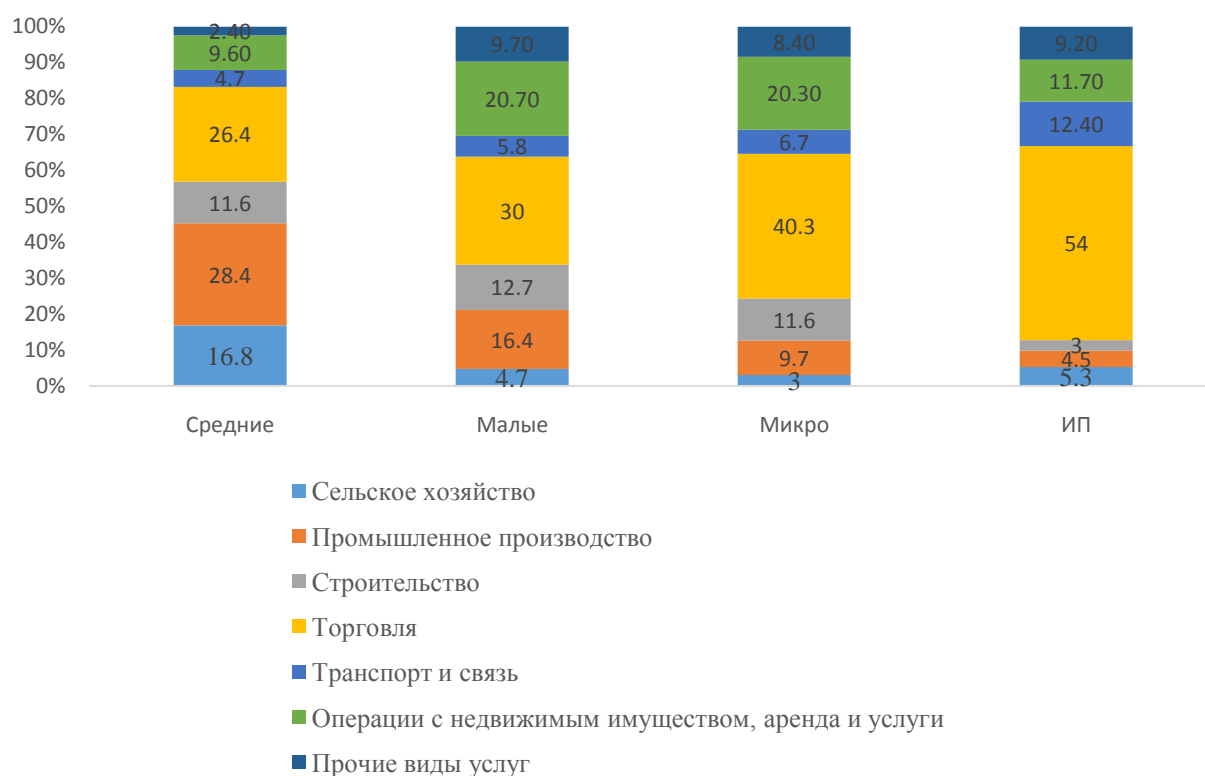


Рисунок 2.8 - Отраслевой разрез МСП в России

Как видно на рисунке 2.8, большая часть средних предприятий занята в промышленном производстве (28,4% всех средних предприятий). На втором

месте по отраслевой принадлежности предприятия торговли (26,4%), на третьем – сельское хозяйство (16,8%).

Наибольшую долю малых, микропредприятий и индивидуальных предпринимательств занимает торговля (больше половины индивидуальных предпринимателей занимаются именно данным видом бизнеса), на втором месте операции с движимым и недвижимым имуществом

В настоящее время в России для предприятий малого и среднего предпринимательства может использоваться несколько систем налогообложения.

- единый налог на вмененный доход (размер реально полученного дохода значения не имеет, налогоплательщики руководствуются размером вмененного им дохода, который установлен налоговым кодексом РФ в зависимости от вида предпринимательской деятельности; заменяет налог на прибыль, налог на имущество и налог на добавленную стоимость);

- упрощенная система налогообложения (6%, если объектом налогообложения являются доходы; 15%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов; заменяет налог на прибыль, налог на имущество и налог на добавленную стоимость);

- единый сельскохозяйственный налог (налоговый режим для производителей сельскохозяйственной продукции; налоговой базой признается денежное выражение доходов, уменьшенное на величину расходов; налоговая ставка 6%; заменяет налог на прибыль, налог на имущество и налог на добавленную стоимость);

- патентная система налогообложения (может применяться индивидуальными предпринимателями, численность наемных работников которых не превышает 15 человек; налоговая ставка 6%; заменяет налог на доходы, налог на имущества, налог на добавленную стоимость);

- общая система налогообложения (производится уплата всех общих налогов – налог на прибыль, налог на имущество, налог на добавленную стоимость).

Распределение малого и среднего бизнеса по системам налогообложения можно увидеть на рисунке 2.9.

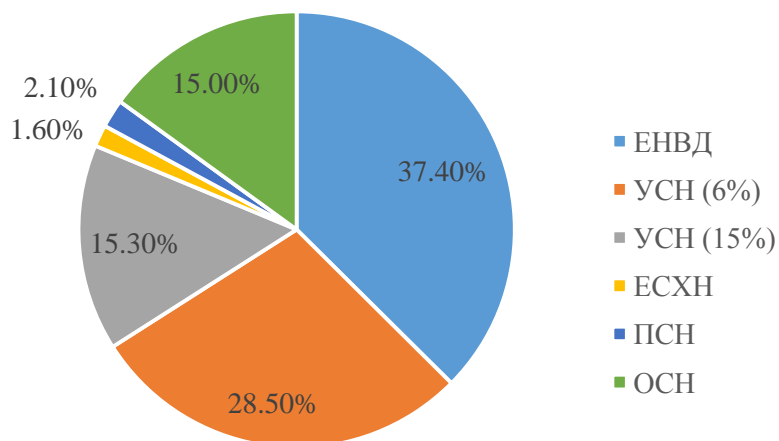


Рисунок 2.9 - Системы налогообложения в России для предприятий малого и среднего бизнеса

За последние несколько лет произошли существенные изменения в среде функционирования малого и среднего бизнеса. Среди них можно выявить положительные аспекты:

- повышение количества госзаказов у МСП до 18%;
- введение двухлетних налоговых каникул для впервые созданных ИП в сфере промышленности, социальной, научной сферах, в сфере услуг;
- мораторий на рост налогов до 2019 года;
- расширение действия патента до 47 видов деятельности;
- право регионов снижать налоги для МСП по ЕНВД (до 7,5%) и ЕСН (до 1%);
- трехлетний мораторий на плановые проверки субъектов МСП;
- продления действия льготной приватизации до 2018 года;
- увеличение порога оборота для отнесения предприятий к субъектам МСП в 2 раза;
- создание Федеральной корпорации по развитию МСП.

Важнейшую роль в развитии малого и среднего предпринимательства играют механизмы (инфраструктура) поддержки. Данные механизмы представляют собой совокупность государственных, негосударственных, общественных, образовательных и коммерческих организаций, осуществляющих регулирование деятельности предприятий, оказывающих различного рода услуги, необходимые для развития малого и среднего бизнеса и обеспечивающие среду и условия для производства товаров и услуг.

Основным федеральным органом, осуществляющим функции по координации политики государственной поддержки в сфере малого предпринимательства, является Министерство экономического развития РФ, в структуре которого существует Департамент развития малого и среднего предпринимательства¹.

Кроме «государственного» элемента инфраструктуры, поддержкой малого предпринимательства занимаются структуры, непосредственно взаимодействующие с малыми предприятиями. Поскольку перечень таких структур на территории России довольно широк, мы остановимся на их основных видах.

На федеральном уровне инфраструктуру поддержки малого предпринимательства также составляют:

- фонды поддержки малого предпринимательства;
- технопарки и бизнес-инкубаторы;
- специализированные консалтинговые структуры;
- деловые, инновационно-технологические и региональные информационно-аналитические центры;
- межрегиональные маркетинговые центры;
- Межрегиональный Центр промышленной субконтракции и партнерства;
- общественные предпринимательские организации.

¹ Департамент развития малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depMB/dep05>.

Так же, на данный момент в России существует несколько основных механизмов поддержки малого и среднего предпринимательства. Они представлены в таблице 2.5.

Таблица 2.5 - основные механизмы поддержки развития малого и среднего предпринимательства в РФ

Сфера поддержки	Действующие механизмы/участники
Финансы	<ul style="list-style-type: none"> - гранты начинающим (приоритет – безработные, уволенные, в запасе); - субсидии государственным микрофинансовым организациям и гарантийным фондам.
Модернизация	<ul style="list-style-type: none"> - субсидирование процентных ставок по кредитам; - субсидирование покупки нового оборудования; - лизинг оборудования.
Инновационная инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> - центры кластерного развития; - региональные центры инжиниринга; - центры прототипирования; - центр сертификации, стандартизации и испытаний.
Экспорт	<ul style="list-style-type: none"> - региональные центры поддержки экспорта; - региональные интегрированные центры.
Социальные инициативы	<ul style="list-style-type: none"> - субсидии социально-ориентированным субъектам МСП; - субсидии центрам дневного времяпрепровождения детей, дошкольным образовательным центрам; - молодежное предпринимательство, в том числе центры молодежного инновационного творчества; - народные художественные промыслы.
Информационно-консультационная поддержка	<ul style="list-style-type: none"> - центры поддержки предпринимательства.
Специальная инфраструктура	<ul style="list-style-type: none"> - бизнес – инкубаторы, промышленные парки (в том числе частные), технопарки.

Помимо вышеперечисленных механизмов в России есть несколько объединений предпринимателей, которые призваны реализовывать стратегию развития малого и среднего бизнеса и поддерживать этот сектор экономики. В качестве основных объединений можно выделить четыре наиболее крупных организации.

1) Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «Опора России». Создана 18 сентября 2002 года, на данный момент насчитывает порядка 84 региональных отделений. В её состав

входит 100 отраслевых союзов, ассоциаций и гильдий, а, так же более 400 000 представителей МСП;

2) Торгово-промышленная палата Российской Федерации. Создана в июле 1993 года (принят закон «О торгово-промышленных палатах в РФ»). Сейчас в нее входит 174 территориальных ТПП, более 200 союзов и ассоциаций, около 50 000 предприятий и организаций;

3) Российский союз промышленников и предпринимателей. Основан в 1990 году и включает в себя более 100 отраслевых и региональных объединений, свыше 320 000 представителей промышленных, научных, финансовых и коммерческих организаций;

4) Общероссийская общественная организация «Деловая Россия». Была создана в 2001 году и состоит из 72 региональных и 38 отраслевых отделений.

На сегодняшний день в отношении малого и среднего бизнеса поставлено несколько целевых ориентиров развития (как количественных, так и качественных).

Таблица 2.6 - целевые ориентиры развития МСП в России

Показатель	В настоящий момент	Целевой ориентир
Количество субъектов МСП	5,6 млн	18 млн
Вклад МСП в ВВП страны	21%	50%
Занятость в МСП	18 млн	35 млн
Доля МСП в производстве	10%	20%

Согласно аналитическим данным организации «ОПОРА России», данные целевые ориентиры будут способствовать:

- росту уровня конкуренции;
- росту качества продукции и услуг;
- установлению оптимальных цен;
- росту спроса на инновационную продукцию;
- росту спроса на квалифицированные кадры;
- росту спроса на качественное образование.

В свою очередь, вышеописанные факторы могут положительно повлиять на:

- повышение конкурентоспособности продукции и услуг как в стране, так и на мировых рынках;
- уменьшение зависимости от сырьевых ресурсов;
- активную кооперацию МСП с крупным бизнесом;
- модернизацию промышленности;
- рост инновационной составляющей в экономике;
- сокращение дотационной части в финансировании муниципалитета и регионов;
- раскрытие неиспользуемого потенциала людских ресурсов;
- рост благосостояния страны.

2.3 Анализ влияния макросреды на предприятия малого и среднего бизнеса в России, общие проблемы их развития

Любое предприятие функционирует в определенной среде. Всю среду можно поделить на две основные составляющие: внутреннюю среду и внешнюю.

Внутренняя среда представляет собой совокупность всех процессов и коммуникаций, проходящих внутри предприятия и направленных на достижение ее основной цели (максимизацию прибыли и повышение стоимости компании). Внутренняя среда поддается контролю и влиянию со стороны руководства предприятия.

Внешняя среда – те силы и факторы, которые оказывают влияние на способность предприятия эффективно функционировать и достигать поставленных целей. Внешняя среда не поддается контролю и влиянию со стороны руководства. В свою очередь, делится на микросреду и макросреду.

Различают макросреду (дальнее окружение) и микросреду (ближнее окружение).

Макросреда – совокупность крупных общественных и природных факторов, которые воздействуют на компанию. Включает в себя:

- политические факторы;
- экономические факторы;
- социально-культурные факторы;
- технические факторы;
- экологические.

Характеристика и степень влияния факторов каждой группы факторов представлена в таблице 2.7.

Таблица 2.7 - Влияние факторов макросреды на функционирование предприятия малого и среднего бизнеса

Группа факторов	Описание	Характеристика влияния влияния
Политические и правовые	Включает в себя государственное и политическое устройство общества, внешнюю и внутреннюю государственную политику, политические движения и тенденции. Так же к данной группе факторов стоит отнести все законы, указы, распоряжения, правовые нормы и регламенты, которые косвенно могут затрагивать деятельность предприятия.	Негативное влияние сложившейся геополитической среды, повлекшее за собой политические и экономические санкции со стороны Евросоюза и Америки. Соответственное усложнение деловых взаимоотношений в области внешнеэкономического сотрудничества, появление определенных проблем с доступом к зарубежным финансовым ресурсам, проблемы с использованием инновационных технологий бизнеса, повышение цен на товары и сырье иностранных производителей. Однако, возникли, благодаря санкциям появилась возможность занять определенные ниши в сфере производства продовольственных и непродовольственных товаров, с целью замещения импортной продукции

Продолжение таблицы 2.7

Группа факторов	Описание	Характеристика влияния влияния
		товарами отечественного производства и удовлетворения спроса российского потребителя.
Экономические	Характеризуют уровень экономического развития страны или регионы, определяют характер рыночных отношений и конкуренции. В качестве основных параметров данной группы факторов можно привести: ВВП, ВВП, темпы инфляции, величина и структура бюджета, методы налогообложения, величина налогового бремени, уровень безработицы, структура внешнеэкономического оборота, степень глобализации.	МСП проявляет большую чувствительность к колебаниям экономической конъюнктуры рынка, поэтому кризисные явления оказывают негативное влияние на его развитие. Отток капитала из страны, снижение заработных плат и реальных доходов населения, значительная налоговая нагрузка и высокая стоимость кредитных ресурсов.
Социально-культурные	Факторы данной группы представляют собой социальные процессы и тенденции, которые происходят в обществе и оказывают влияние на функционирование предприятия. Представлены двумя подгруппами факторов: социально-демографическими и культурными. Первая подгруппа характеризуется географическим распределением и плотностью населения, уровнем рождаемости, социальной структурой населения, уровнем образования, темпами миграции. Ко второй подгруппе факторов стоит отнести традиции, ценности, привычки, морально-этические нормы, стиль жизни и т.д.	Оказывает влияние на потребительские предпочтения, влияют на принимаемые стратегические решения по количеству и качеству производимых товаров. С учетом социальных факторов малые и средние предприятия производят выбор рынков сбыта, определяют территориальную принадлежность бизнеса, формируют численный, штатный и должностной состав собственных трудовых ресурсов. Под влиянием социально-культурных изменений, которые происходят в обществе, корректируются стратегические направления развития малых и средних предпринимательских структур.
Технологические	Данная группа факторов характеризуется темпом научно-технического прогресса, способностью к	МСП достаточно быстро адаптируется в инновационной среде, при условии наличия доступа к

Окончание таблицы 2.7.

Группа факторов	Описание	Характеристика влияния влияния
	инновациям, модернизации и совершенствованию технологических процессов.	перспективным инновационным технологиям. Для малых и средних предприятий внедрение инноваций – одно из весомых конкурентных преимуществ, залог долгосрочного стратегического развития и успешной деятельности на рынке. Определенная часть малых и средних предприятий, получив доступ к новым технологиям бизнесам (Интернет-торговля, научно-технические разработки в 3D оборудовании, IT-технологии), открывает новые рыночные ниши, расширяет рынок производства товаров, продукции, услуг, тем самым, способствует росту экономики страны в целом.
Экологические/природные	Основными факторами данной группы являются климатические условия, запасы природных ресурсов, а, так же экологические условия. Так же сюда стоит отнести природные катаклизмы, климатические изменения, усиление солнечное активности, увеличение числа и площади озоновых дыр, истощение природных ресурсов и нарушение природного (экологического) баланса.	В нашей стране большое влияние оказывает резкая сезонность, географическая протяженность (несколько климатических поясов). Эти факторы оказывают большое влияние на производство сезонных товаров, а, так же на развитие логистики и доставки товаров и сырья. Постоянно ухудшающаяся экологическая ситуация заставляет предприятия идти на меры по очистке отходов и по защите окружающей среды. Кроме того, среди потребителей наблюдается тенденция к приобретению и использованию не только экологически чистых товаров, но и тех, при производстве которых урон окружающей среде стремится к нулю.

Из таблицы 2.7 можно увидеть, что факторы макросреды оказывают большое влияние на развитие малого и среднего бизнеса в России. Текущая политическая и экономическая ситуация создает как угрозы, так и возможности для малого и среднего бизнеса (например, вектор импортозамещения дает возможность отечественным производителям занять свободную рыночную нишу и продвинуть свой товар на рынке, однако, ограниченный доступ к иностранным финансовым ресурсам может затормозить развитие некоторых отраслей).

Эффект воздействия социально-культурных факторов является неоспоримым, так как именно эти факторы характеризуют потребителя, его платежеспособность, предпочтения, и т.д. Кроме того, эта группа факторов оказывает влияние на потребителя при принятии им покупательского решения (это касается не только рынка B2C, но и B2B, B2G). Лицо, принимающее решение о покупке (закупке) зачастую руководствуется не только объективными аналитическими данными, но и собственным опытом, интуицией и экспертным мнением других лиц. Важным аспектом остается уровень образования – при отсутствии персонала необходимой квалификации невозможно построить эффективно работающий бизнес.

Что касается технологических факторов, то здесь необходимо учитывать общее состояние научно-технической сферы, развитие и прогнозы на будущее. Технологии не стоят на месте, и чтобы оставаться конкурентоспособным, необходимо им соответствовать. В противном случае есть возможность морального устаревания используемых технологий и последующего отставания от лидеров рынка (как по качеству, так и по объемам производства).

Природный фактор всегда играл и будет играть важную роль в нашей стране, так как при принятии тех или иных управленческих решений необходимо учитывать особенности географического положения (протяженность, сезонность, разницу в климатических поясах). Говоря об экологических и природных факторах стоит отметить, что роль экологии в последнее время неуклонно растет. Увеличивается активность

природоохранных объединений, а, так же, появляются новые законодательные акты касательно ведения бизнеса в условиях снижения негативного воздействия на окружающую среду.

Если обратиться к масштабным исследованиям малого и среднего бизнеса, проводимым крупными аудиторскими и консалтинговыми компаниями (KPMG, РБК), то стоит отметить, что внешняя среда, по мнению самих предпринимателей, зачастую оказывает негативное воздействие на развитие их предприятий.

Одной из самых главных проблем, по версии KPMG, является ограниченный доступ к финансовым ресурсам. На данный момент это может быть связано с нестабильной экономической ситуацией, а, так же, проблемой выхода на внешние инвестиционные рынки. Предприниматели заявляют о высоких ставках по кредитам, сложностях при получении займов на долгий срок и невозможности взять кредит с отсрочкой на развитие. Этот фактор зачастую оказывает негативное воздействие на развитие предприятий малого и среднего бизнеса.

Еще одной важной проблемой предприниматели выделяют плохой бизнес-климат. Раскрывая данное понятие, можно сказать о чрезмерной бюрократии, низкой заинтересованности со стороны местного самоуправления, частых проверках контролирующих органов. Кроме того, постоянно происходят изменения и доработки в законодательстве, и руководителям малых и средних предприятий приходится уделять время приведению своего предприятия в соответствующее законодательным изменениям состояние.

Согласно исследованию информационного агентства «РБК», наиболее важной проблемой для развития малого и среднего бизнеса в России являются высокие налоговые ставки. Введение торгового сбора, отмена льготы по налогу на имущество с предпринимателей, увеличение фиксированного налогового платежа и другие меры лишь усугубили и без того сложное положение бизнеса. Каждый год принимается примерно 22 тысячи нормативно-правовых актов, касающихся предпринимательства. Правила игры постоянно меняются, что

негативно сказывается на предпринимательской активности населения. Эти и другие факторы приводят к росту теневого сектора экономики [5].

Другим серьезным барьером для развития бизнеса являются издержки прохождения административных процедур и систематические нарушения прав предпринимателей со стороны регулирующих органов. Чрезмерное количество проверок и правовая незащищенность бизнеса тормозит развитие малого и среднего бизнеса в регионах. Согласно докладу Уполномоченного при Президенте Российской Федерации по защите прав предпринимателей по итогам 2014 года, 35% опрошенных отметили сложность прохождения административных процедур как серьезный тормоз для нормального функционирования бизнеса [2. С .16]. Ситуация усугубляется высоким уровнем коррупции в России.

Важнейшей проблемой, по мнению предпринимателей и экспертов является отсутствие квалифицированных кадров на рынке. Низкая профессиональная подготовка молодых специалистов не соответствует рыночным требованиям, и, соответственно, негативно влияет на развитие малого и среднего бизнеса.

Среди наиболее острых проблем оказываются: проблемы с доступом к рынкам сбыта, поиск надежных поставщиков товаров и услуг, несовершенная инфраструктура.

Анализируя всю вышеописанную информацию, стоит отметить, что проблемы классифицируются по трем группам:

- проблемы федерального уровня;
- проблемы регионального уровня;
- внутриинтеграционные проблемы.

Распределение проблемных аспектов можно увидеть в таблице 2.8.

Таблица 2.8 - Три уровня проблем развития малого и среднего бизнеса.

Федеральный	Региональный	Внутриинтеграционный
<ul style="list-style-type: none"> - нестабильность юридических норм; - ограниченный доступ к финансовым ресурсам; - высокие кредитные ставки, сложности при получении кредита; - уменьшение государственных инвестиций; - несовершенное налогообложение; - отсутствие квалифицированных кадров; - проблемы с доступом к рынкам сбыта. 	<ul style="list-style-type: none"> - проблемы во взаимодействии с центрами поддержки малому и среднему предпринимательству; - отсутствие квалифицированных кадров; - чрезмерная бюрократия; - частые проверки контролирующих органов; 	<ul style="list-style-type: none"> - проблемы с поиском надежных контрагентов; - высокая степень неопределенности; - низкое качество товаров и услуг, производимых малым или средним бизнесом; - длительность производственного цикла; - непрозрачность структуры крупного бизнеса для малых и средних предприятий.

Так же, все проблемы можно классифицировать по другому признаку: по сфере воздействия. В рамках данной классификации стоит рассматривать такие группы проблем, как:

- финансовые проблемы;
- проблемы, связанные с отсутствием или качеством информации;
- кадровые проблемы;
- проблемы, связанные с административными барьерами.

Более подробную классификацию проблем функционирования малого и среднего бизнеса по сфере воздействия можно увидеть в таблице 2.9.

Таблица 2.9 - Классификация проблем функционирования малого и среднего бизнеса по сфере воздействия

Группа проблем	Конкретные проблемные аспекты
Финансы	<ul style="list-style-type: none"> - высокие проценты по кредитам; - необходимость обеспечения по кредитам; - большой пакет документов; - долгий процесс рассмотрения заявок.
Информация	<ul style="list-style-type: none"> - недостаток информации о состоянии рынка, его потенциале; - недостаток информации о ресурсах развития малых и средних предприятий; - недостаток информации о наличии пустующих производственных

Окончание таблицы 2.9

	<ul style="list-style-type: none"> - площадей и оборудования; - недостаток информации о деятельности других хозяйствующих субъектов.
Кадры	<ul style="list-style-type: none"> - недостаток квалифицированных кадров; - недостаток знаний и профессиональных навыков; - недостаток финансовых ресурсов на содержание кадров (фонд оплаты труда, затраты на обучение персонала); - низкий уровень предпринимательской активности.
Административные барьеры	<ul style="list-style-type: none"> - сдача налоговой отчетности; - получение заключений пожарной, санитарно-эпидемиологической службы; - регистрация / перерегистрация юридического лица; - участие в тендерах, конкурсах на получение госзаказа.

Таким образом, для решения проблем взаимодействия малого, среднего и крупного бизнеса необходимо рассматривать все вышеобозначенные структуры в едином комплексе.

Глава 3. Совершенствование механизма управления развитием малого и среднего бизнеса в интегрированных структурах

3.1 Оценка территориальных отраслевых преимуществ Красноярского края

Для определения наиболее перспективных направления развития малого и среднего бизнеса Красноярского края необходимо произвести комплексную оценку территориальных отраслевых конкурентных преимуществ.

Для комплексной оценки региона необходимо охарактеризовать следующие группы факторов:

- географическое положение;
- транспортную освоенность региона;
- природно-ресурсный потенциал;
- промышленный потенциал;
- научно-технический потенциал;
- финансовые ресурсы;
- рыночную инфраструктуру;
- трудовые ресурсы;
- экологическую обстановку;
- внешнеэкономический потенциал;
- инвестиционный потенциал.

Рассматривая особенности географического положения, стоит отметить, что Красноярский край – это второй по площади субъект РФ, общей площадью 2366,8 тысяч квадратных километров, что составляет почти 14% всей территории России. Край входит в шестой часовой пояс. Край входит в состав Сибирского Федерального округа. Край имеет общие границы с такими регионами, как: Республика Саха (Якутия) и Иркутская область – с восточной стороны; Республика Тыва и Республика Хакасия – с южной стороны; Кемеровская область и Томская область – с западной стороны, а, так же с Ханты-Мансийским и Ямало-Ненецким автономным округами. С севера край

омывается двумя морями Северного Ледовитого океана – Карским морем и морем Лаптевых.

В состав Красноярского края входят: 44 района, 12 городов краевого значения, 3 закрытых административно – территориальных образования (г. Железногорск, г. Зеленогорск, поселок Солнечный).

Другая важная группа факторов – транспорт. Транспортная система включает в себя все основные виды транспорта (автомобильный, железнодорожные, трубопроводный, речной, авиационный), и имеет два основных направления – пассажирские перевозки и грузовые перевозки. Важнейшим является тот факт, что край располагается на пересечении железнодорожных, воздушных и автомобильных магистралей. Более подробную характеристику транспортной системы края можно увидеть в таблице 3.1.

Таблица 3.1 - Транспортная система Красноярского края

Вид транспорта	Характеристика
Воздушный транспорт	Представлен 22 аэропортами, из них 1 – международного сообщения (Красноярск-Емельяново) и 21 – внутреннего (Байkit, Богучаны, Диксон, Енисейск, Игарка, Козинск, Красноярск-Черемшанка, Кузнецово, Мотыгино, Норильск (Алыкель), Подкаменная Тунгуска, Светлогорск, Северо-Енисейск, Тура-Горный, Тура-МВЛ, Туруханск, Хатанга, Шарыпово, Шушенское, Ярцево).
Водный транспорт	Морские порты: Дудинка, Диксон, Хатанга. Речные порты: Красноярск, Лесосибирск, Игарка.
Трассы федерального и регионального значения	М-53: «Сибирь», трасса федерального значения (Новосибирск – Кемерово – Красноярск – Иркутск). М-54: «Енисей», трасса федерального значения (Красноярск – Абакан – Кызыл – граница с Монголией). А-382: трасса регионального значения, подъездная дорога от г. Дудинки к аэропорту «Алыкель». А-383: подъездная дорога от п. Тура к аэропорту п. Тура («Горный»).
Автомобильный транспорт	На территории края ведут свою деятельность: 54 грузовых автотранспортных предприятия; 91 пассажирское автотранспортное предприятие; 2 трамвайных депо; 2 троллейбусных парка.
Железнодорожный транспорт	Филиал ОАО «Российские железные дороги»

Окончание таблицы 3.1

Вид транспорта	Характеристика
Трубопроводный транспорт	Транссибирское управление трубопроводов (транспортировка нефти из Томска и Тюмени (Западная Сибирь) на Ачинский нефтеперерабатывающий завод (Восточная Сибирь) и в Иркутск (Восточная Сибирь)).

Стоит обратить внимание на то, что показатели плотности путей общего пользования – одни из самых низких в Сибири. Эти данные подтверждаются количественными оценками, приведенными в таблице 3.1.

Таблица 3.2 - Транспортная освоенность Красноярского края

Вид транспорта	Общая протяженность	Транспортная освоенность (на км ²)
Автомобильный транспорт	21500 км	0,009
Водный транспорт	7778 км	0,003
Железнодорожный транспорт	3159,8 км	0,001

Низкие показатели транспортной освоенности связаны с тем, что северные зоны региона практически не тронуты транспортными сетями, а общая площадь всего Края достаточно велика.

Что касается природно-ресурсного потенциала, то Красноярский край богат на месторождения полезных ископаемых. Среди них: нефть, газ, железные руды, уголь, цветные и редкие металлы, минералы. Так же в Крае существуют и эксплуатируются три месторождения минеральных вод.

В свою очередь, речная система Края включает в себя более 150 тысяч рек и речек. Крупнейшей рекой края является Енисей, который со своими притоками образует транспортную систему. Кроме того, реки Края обладают запасами дешевой электроэнергии (поэтому в Крае функционируют 5 гидроэлектростанций). [22]

По запасам лесных ресурсов Край занимает второе место в России, площадь лесного фонда составляет 158,7 млн га.

Промышленный потенциал Края достаточно велик. Основными отраслями являются: топливно-энергетическая, цветная металлургия, машиностроение и металлообработка, горнодобывающая промышленность, химическая, лесная и деревообрабатывающая, легкая (текстильная) и пищевая. Если обратиться к данным статистики, то стоит отметить, что общая доля промышленности составляет 87% среди доходов всех предприятий края. [аналитический центр expert.ru]



Рисунок 3.1 - Структура промышленных отраслей предприятий Красноярского края, 2015

Как видно из рисунка 3.1 самыми доходными отраслями промышленности региона являются: цветная металлургия (41% доходов),

нефтяная и нефтегазовая промышленность (24%), энергетика (16%). Так же, большой доход приносят энергетика (11%) и машиностроение (2%).

Научно-технический потенциал это комплексный показатель, характеризующий уровень научного развития региона.

Всего в Красноярском крае 7543 человека заняты в науке исследованиях, из них – 4510 человек работают непосредственно над исследованиями и разработками, остальные же заняты в смежных областях. Ежегодно число лиц, занятых в науке и исследованиях растет (например, в 2010 году этот показатель был равен 6475 человек), что может говорить об улучшении условий для НИОКР (научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ). Для сравнения, к ближайшей Кемеровской области данный показатель находится на примерно одном уровне последние 6 лет (1200 человек). То же самое можно сказать и о Новосибирской области (21600 человек).

На исследования и разработки в последний год в Крае было направлено 17 095,1 млн руб, что почти в 2 раза показателей 2010 года – 7 087,9 млн руб. Это так же подтверждает факт развития науки в Крае, создание и улучшение условий для проведения исследований.

На данный момент в Крае реализуется Стратегия инновационного развития на период до 2020 года «Инновационный край – 2020». Основная задача данной стратегии – развитие сферы исследований и разработок, научного и кадрового потенциала.

Среди финансовых показателей отраслевой привлекательности региона стоит отметить: инвестиционную привлекательность региона и структуру бюджета.

Основными направлениями инвестиций в Крае на данный момент являются такие сферы, как: энергетика, развития и использование водных ресурсов, развитие добывающей отрасли.

Что касается структуры бюджета региона, то важно понимать – дефицитный или профицитный. Бюджет 2016 года исполнен с дефицитом в 13105,7 млн руб, вследствие чего государственный долг Красноярского края на

конец 2016 год составил 95 900,8 млн руб (3 место по стране по объему государственного долга).

Рыночную инфраструктуру региона составляют банки и кредитные организации (39 кредитных организаций), 14 негосударственных пенсионных фондов, 22 страховые компании, выставки, организуемые МВДЦ «Сибирь» и «Красноярская ярмарка».

Трудовые ресурсы Края можно охарактеризовать следующим образом:

- всего трудоспособного населения – 1481,2 тыс человек;
- занятых – 1402 тыс человек;
- безработных – 79,2 тыс человек;
- уровень занятости – 64,9%;
- уровень безработицы – 5,3 % (при расчете учитывается только та часть

населения, которая обратилась в службы занятости и зарегистрирована как «безработные»). [66]

Что касается экологической обстановки, то некоторые источники называют Красноярский край зоной экологического бедствия. По данным последних исследований (зима 2017 года), Край находится на 67 месте в экологическом рейтинге России.

Основные загрязняющие вещества - формальдегид, бензпирен, диоксид серы, фенол, оксид азота, оксид углерода, пыль, аммиак. Среди промышленных предприятий края крупнейшими загрязнителями воздуха являются ОАО «Норильская горная компания», ОАО «Красноярский алюминиевый завод», Назаровская ГРЭС, АО «Ачинский глинозёмный комбинат», Красноярская ТЭЦ-1, Красноярская ГРЭС-2. С увеличением вырабатываемой электроэнергии, например, на Красноярской ГРЭС-2, растут объёмы выбрасываемых в воздух загрязняющих веществ. На Назаровской ГРЭС этому способствует качество перерабатываемых углей. Красноярск и Норильск попали в список городов России с самым высоким уровнем загрязнения воздуха.

Большое количество автомобилей в городах Края способствуют ухудшению экологической ситуации. Автомобильные выбросы зачастую даже превышают суммарные выбросы от промышленных предприятий.

Внешнеэкономический потенциал Края связан со структурой импорта и экспорта.

Стоит отметить, что в 2016 году произошло резкое сокращение экспорта. Объем экспорта в финансовом выражении составил 4 824,8 млн долл США, в сравнении с 2015 годом – 6 555,6 млн долл США и 2014 годом – 7 731,0 млн долл США. Значительное сокращение экспорта произошло в группе «металлы и изделия из них»: с 4 065,1 млн долл в 2015 году до 325,0 млн долл в 2016. [67]

Общая товарная структура экспорта Красноярского края приведена на рисунке 3.2.

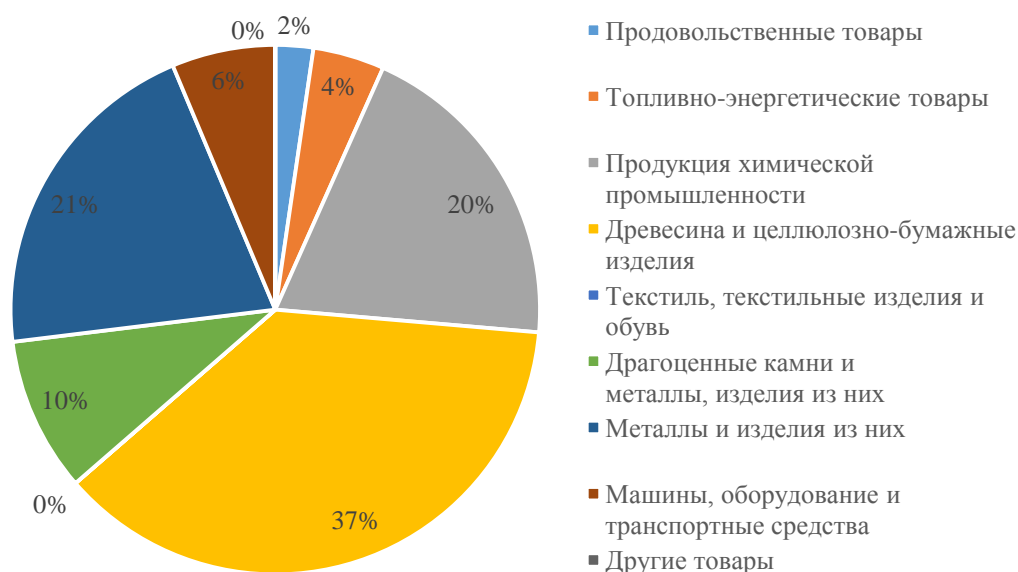


Рисунок 3.2 - товарная структура экспорта Красноярского края

Анализируя структуру экспорта Края стоит отметить, что большую долю экспорта составляют древесина и целлюлозно-бумажные изделия (37%). На втором месте – продовольственные товары (21%), на третьем – продукция химической промышленности (20%).

Что касается импорта, то его сокращение не так велико в сравнении с экспортом: 1 236,9 млн дол в 2016 году, 1 487,4 млн долл в 2015 и 1 479,4 млн долл в 2014. Структуру импорта Красноярского края можно увидеть на рисунке 3.3.

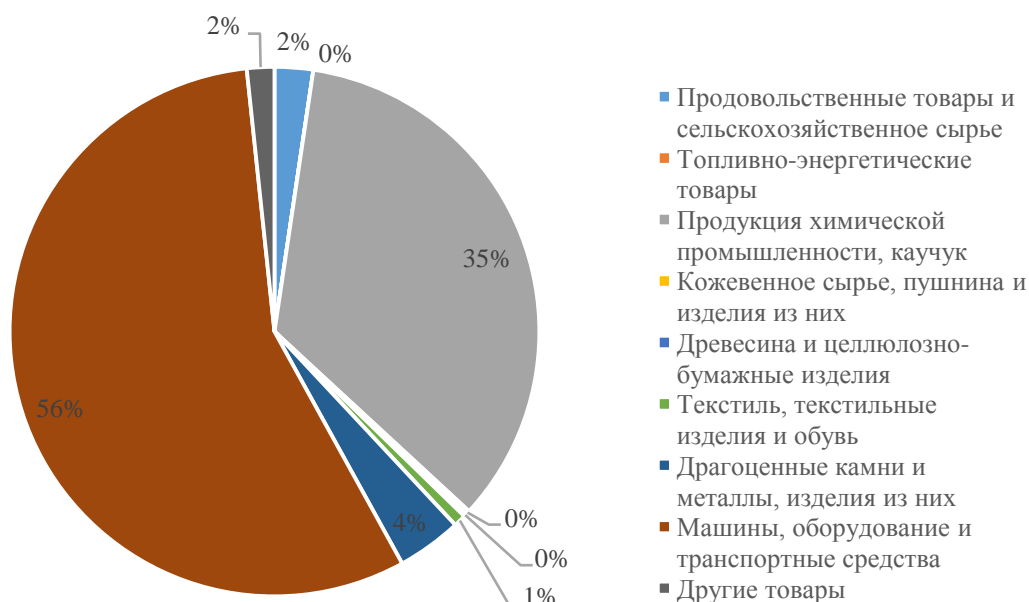


Рисунок 3.3 - Структура импорта Красноярского края

Основную долю импорта в Красноярский край занимают машины, оборудование и транспортные средства (56%). Это связано со спецификой промышленности региона. На втором месте – продукция химической промышленности (35%).

Тот факт, что экспорт более чем в два раза превышает импорт – положительный аспект развития региона. Это говорит о том, что регион можно считать экспортоориентированным, направленным на внешнеэкономическую деятельность.

Инвестиции в основной капитал в крае в основном идут в развитие таких сфер, как металлургия, добыча сырья и электроэнергия. Если обратиться к данным статистики, то можно увидеть, что большая часть инвестиций уходит и в строительство. В 2016 году на строительство сооружений использовано 41,2%

общего объема капитальных вложений, осуществленных организациями, не относящимися к субъектам малого предпринимательства, приобретение машин и оборудования – 29,9 %, возведение нежилых зданий – 12,7%, строительство жилых домов – 4,6%, приобретение транспортных средств – 2,6%.

Статистическая информация говорит о том, что инвестиции в развитие малого и среднего бизнеса так же увеличиваются. Необходимая информация приведена в таблице 3.3.

Таблица 3.3 - Статистика малых и микропредприятий Красноярского края в динамике

Год	Количество (единиц)	Численность работников, человек	Оборот, млн руб	Инвестиции, млн руб
2011	35781	207 198	361955,6	8746
2012	51181	215 037	389937,5	11396,8
2013	52384	212 037	392866,7	11728,3
2014	53495	228 446	435488,9	12098,8
2015	46660	191 657	720440	12489,3

В таблице 3.3 можно увидеть растущие инвестиции в основные средства, а, так же, растущий оборот малых и микропредприятий. Для подтверждения связи между этими факторами был просчитан коэффициент корреляции r , который равен 0,58. Данный показатель свидетельствует о том, что между инвестициями в основные фонды и оборотом малых и средних предприятий есть прямая зависимость, соответственно, чем больше инвестиций – тем больший оборот у компаний. Между остальными факторами зависимость не была найдена.

Таким образом, Красноярский край можно охарактеризовать как регион с большим потенциалом. Большая площадь территории и большое количество природных ресурсов обуславливают частичную сырьевую зависимость региона (преобладающими промышленностями являются металлургия и нефтегазовая отрасль, а продукция этих отраслей составляет большую часть экспорта Края).

Важнейшей отраслью для Края является энергетика – на развитие данной сферы идет большой поток инвестиций.

Так же, у Края существуют перспективы появления новых инновационных проектов и предприятий. На данный момент в НИОКР поступает большое количество инвестиций, что создает благоприятный климат для развития данной сферы.

Но у региона сейчас существуют серьезные ограничения для развития. Одним из таких ограничений является недостаточное количество доступных кредитов для малого и среднего предпринимательства. А данный фактор оказывает значительно влияние на развитие предпринимательства.

Так же, отрицательным аспектом региона является тот факт, что на данный момент он является зоной экологического бедствия. Соответственно, многие инвесторы отказываются вкладывать свои средства в развитие бизнеса на данной территории (учитывая последние тенденции рынка – сохранение природы и улучшение состояния окружающие среды).

Негативное влияние оказывает слаборазвитая транспортная система. Несмотря на тот факт, что в регионе представлены все доступные виды транспорта, стоит отметить, что это характерно для южной части Края. Что касается более северных его частей, то там транспортная освоенность далека от уровня развитых регионов, что создает логистические проблемы для бизнеса.

Стоит отдельно рассмотреть структуру малого и среднего бизнеса в Крае.

Таблица 3.4 - структура малого и среднего бизнеса по ОКВЭД, Красноярский край.

Раздел ОКВЭД	ИП	Юридическ ие лица	Итого
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	2605	1778	4383
Рыболовство, рыбоводство	125	48	173
Добыча полезных ископаемых	7	207	214
Обрабатывающие производства	3246	4132	7378
Строительство	1901	5879	7780

Окончание таблицы 3.4

Раздел ОКВЭД	ИП	Юридическ ие лица	Итого
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	28766	16808	45574
Гостиницы и рестораны	1474	1114	2588
Транспорт и связь	6140	3467	9607
Финансовая деятельность	396	806	1202
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	7732	9957	17689
Образование	517	227	744
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	492	947	1439
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	3608	1274	4882

Наглядно структуру малого и среднего бизнеса в Красноярском крае можно увидеть на рисунке 3.4.

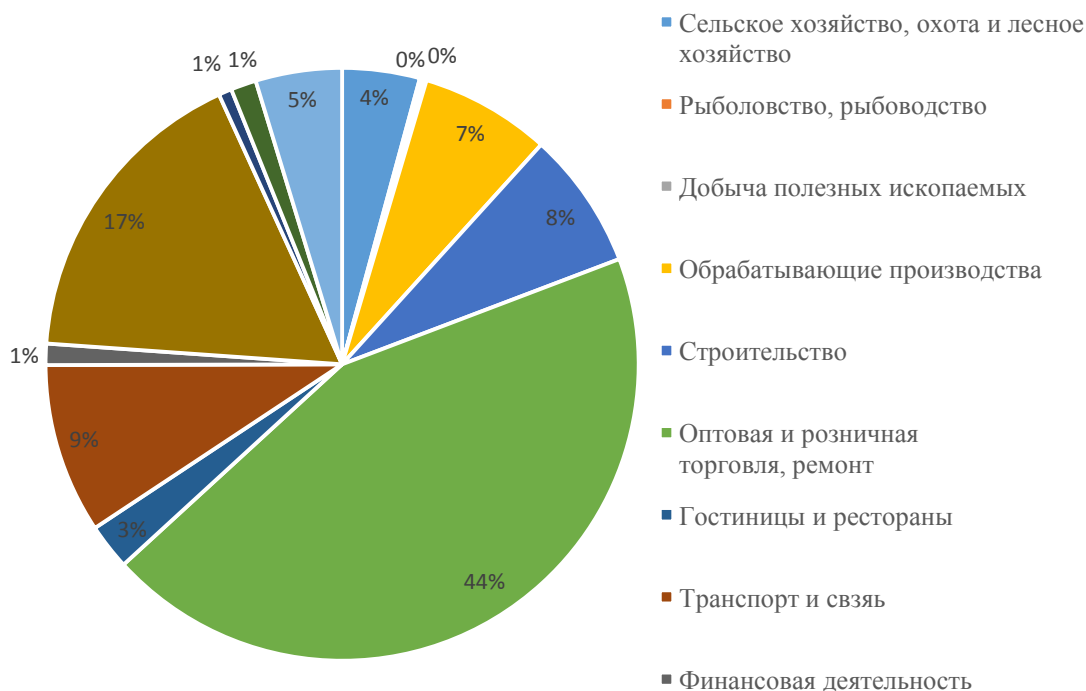


Рисунок 3.4 - Структура малого и среднего бизнеса в Красноярском крае

На рисунке можно увидеть, что 44% всех предприятий малого и среднего бизнеса ведут свою деятельность в сфере торговли, 17% - в сфере

недвижимости, 9% - связаны с транспортом и связью. Малый и средний бизнес практически не работает в таких сферах, как рыболовство, добыча полезных ископаемых, финансовая сфера.

3.2 Предложения по совершенствованию механизма развития малых и средних предприятий во взаимодействии с крупным бизнесом

Механизм развития малого и среднего бизнеса во взаимодействии с крупным обусловлен многими факторами, носящими макроэкономический и микроэкономический характер. Все эти факторы тесно связаны между собой, что невозможно провести точную границу, что отнести к каждому из этих двух уровней. К таким факторам можно отнести:

- укрепление экономического и инновационного потенциала региона и страны;
- разнообразие внешнеторговых интегрированных организаций;
- реализацию приоритетов промышленной политики Края и государства;
- осуществление целевых комплексных программ, требующих значительных материальных, трудовых и финансовых затрат по координации крупных, малых и средних предприятий;
- реализацию Федеральной программы государственной поддержки малого и среднего бизнеса краевой Целевой программы по поддержке малого и среднего предпринимательства, а, так же, реализацию Целевой программы по поддержке инновационных предприятий;
- создание региональной и государственной системы информации (базы данных) о возможностях хозяйственной кооперации малых, средних и крупных предприятий;
- обострение проблем охраны окружающей среды и ресурсосбережения;
- необходимость создания дополнительных рабочих мест в региональной и государственной экономике;

- ограниченные возможности развития малых и средних предприятий в ряде отраслей промышленности.

В современных условиях взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса является значимым аспектом экономики. Однако, в их экономических отношениях существуют определенные противоречия, которые, со стороны крупного бизнеса, заключаются:

- в централизованно устанавливаемых жестких единых стандартах и принципах;

- в длительных сроках действия договоров и непредсказуемости динамики многих параметров хозяйствования малой или средней фирмы;

- в недостаточном стартовом потенциале новых малых (средних) предприятий и высоких первоначальных расходах по включению в партнерские отношения;

- в стремлении корпорации к подчинению более мелких фирм и тенденцией к самоограничению, обусловленной лимитированностью финансовых, материальных и кадровых ресурсов, в действиях конкурентов и других факторах внешней среды.

Для совершенствования макроэкономических механизмов развития малого и среднего бизнеса с корпорациями стоит работать в следующих направлениях:

- рационализировать формы участия крупнейших российских корпораций в реализации приоритетов промышленной политики государства, рассматривая взаимодействие крупноинтегрированных корпоративных структур с малым и средним бизнесом как составной элемент данной политики;

- отрегулировать нормы гражданского законодательства, а, также, разработать более действенное хозяйственное законодательство, направленное на защиту интересов малого и среднего бизнеса;

- ввести норму привлечения к выполнению государственных заказов малых и средних предприятий, при предоставлении заказа крупному бизнесу;

- создать условия, побуждающие крупные предприятия освобождаться от простаивающих производственных мощностей и площадей;
- сформировать кластеры банков, инвестиционных и финансовых компаний, специализирующихся не только на работе с малым и средним бизнесом, а, также на обеспечении эффективного взаимодействия малых, средних и крупных предприятий;
- разработать механизмы выдачи малым и средним предприятиям кредитов на реализацию промышленных проектов при соответствующей поддержке крупных предприятий под гарантии правительственных органов.

Что касается управления на региональном уровне, то целесообразно формировать региональные и межрегиональные связи предприятий малого бизнеса, основывая их на взаимодействии крупных, средних и малых предприятий регионов. Малые предприятия необходимо привлекать к реализации задач социально-экономического развития регионов и высокоэффективных проектов в области передовых технологий, требующих небольших материальных и финансовых ресурсов и окупающихся в течение одного-двух лет.

Стоит обратить внимание на тот факт, что в Красноярском крае и по всей стране реализуются стратегии развития малых и средних инновационных предприятий. Инновационный вектор развития экономики в качестве важного условия предполагает формирование на территории края территориальных производственных объединений, кластерных структур (например, ЗАТО г. Железногорск). Это объясняется тем, что в современной экономике высокая конкурентоспособность территории держится на сильных позициях взаимодействующих групп компаний, которые представляют собой сообщество сконцентрированных по географическому принципу фирм, тесно связанных, способствующих росту конкурентоспособности.

Создание новых форм и моделей совместной деятельности, максимально полно учитывающих особенности территориальной локализации взаимодействия разных по величине субъектов экономической деятельности,

может стать фактором, импульсирующим инновационный прорыв, что важно в условиях развивающейся экономики инновационного типа.

Важным инновационным направлением при взаимодействии предприятий малого, среднего и крупного бизнеса является также взаимодействие в сфере Интернет-технологий. Предприятия малого бизнеса зачастую становятся первооткрывателями в области инноваций и освоения новых технологий. Кроме того, зарождение информационного общества открывает для них новые перспективы. Взаимодействие предприятий малого и крупного бизнеса в сфере Интернет-технологий уже сегодня позволяет реализовывать новые схемы ведения бизнес-процессов, основанные на принципах информационного общества.

3.3 Обоснование направлений развития МСП во взаимодействии с крупным бизнесом в Красноярском крае

Экономическая структура в Российской Федерации на данный момент представляет собой комплекс взаимосвязанных элементов, включающий в себя государственный сектор, крупный, средний и малый бизнес. Для достижения наибольшей эффективности всей экономической системы предприятия должны не только эффективно реализовывать поставленные перед собой цели, но и взаимодополнять друг друга.

Зарубежные тенденции нескольких последних лет говорят о том, что крупные корпорации в целях оптимизации затрат и уменьшения налоговых выплат создают вокруг себя предприятия малого и среднего бизнеса. Например, крупные промышленные, телекоммуникационные, транспортные компании давно ввели в свою практику использование схем франчайзинга и аутсорсинга для достижения оптимизации затрат и эффективной работы всей структуры. Данные интеграционные структуры являются взаимовыгодными как для малых и средних предприятий, так и для крупного бизнеса. Взаимозависимость малого, среднего и крупного бизнеса проявляется в том, что крупные

предприятия создают условия для функционирования малого бизнеса, но, в тоже время, являются зависимыми от мелких, которые часто являются поставщиками или торговыми компаниями. Соответственно, крупный бизнес не может организовать масштабное эффективное производство без участия малых и средних предприятий. В свою очередь, малый бизнес так же может выступать в роли потребителя сырья и комплектующих, производимых крупными корпорациями, что делает его существование невозможным без связанных крупных предприятий.

В функционировании малого и среднего бизнеса есть определенные проблемы развития (описаны в подразделе 2.3.), которые могут быть решены в рамках интегрированных структур. Учитывая информацию, проанализированную в подразделе 3.1. можно выявить определенные отрасли, в которых можно эффективно развивать малый и средний бизнес, а, так же, формировать интегрированные структуры для более эффективной деятельности отрасли.

1) развивать сферу инноваций. В данный момент в Крае действует Целевая программа по развитию инновационных предприятий. Кроме того, учитывая последние всероссийские тенденции, инновационные предприятия получают большое количество инвестиций как для разработки своих продуктов, так и для их выпуска на рынок. Стоит отметить тот факт, что инновации могут быть не только технологическими, но, так же маркетинговыми и организационными. По статистике, более 80% всех разрабатываемых и внедряемых инноваций приходится именно на технологические.

Для инновационных предприятий в Крае формируется определенная инфраструктура. В общемировом видении инновационная инфраструктура включает в себя четыре основных элемента: университеты, НИИ, технологические институты и R&D – лаборатории. В Красноярском крае к этой структуре можно отнести бизнес-инкубаторы, инновационный кластер и технологические парки.

2) создавать предприятия по улучшению экологического состояния Края. В регионе сложилась неблагоприятная экологическая ситуация. Свой вклад в нее вносят те предприятия, которые функционируют на территории региона, а, так же, большой ежедневный транспортный поток. В связи с этим, многие инвесторы отказываются вкладывать свои средства в развитие данного региона. Соответственно, Краю просто необходимы малые и средние предприятия, которые смогут разработать подходящие к данным условиям системы очистки и уменьшить неблагоприятное воздействие на окружающую среду.

3) развивать транспортную структуру, в будущем создавая транспортный кластер. По данным различных источников (госкомстат, администрация Красноярского Края) в регионе присутствуют все основные виды транспорта. Но, уровень транспортной освоенности достаточно низок, что создает логистические проблемы как для внутрирегиональных производителей, так и для внешних. Стоит отметить, что центральный город региона может претендовать на роль транспортного хаба – именно здесь находится аэропорт, а, так же соединяются автодороги и железнодорожные пути. Учитывая вышеописанные причины, можно сделать вывод, что развитие транспортной отрасли в Крае является не только возможным, но и необходимым аспектом дальнейшего развития бизнеса в регионе.

Говоря о предложениях по развитию малых и средних предприятий в интегрированных структурах, необходимо стоит отметить несколько аспектов, которые вызывают большое количество проблем у данного сегмента (были описаны в подразделе 2.3).

1) анализируя все аспекты развития малого и среднего бизнеса как в России, так и за рубежом, стоит отметить, что в нашей стране огромную роль играет недоступность или недостаточность информации. Именно фактор отсутствия информации не позволяет структурировать деятельность малого и среднего бизнеса, а, так же, наладить эффективное взаимодействие с крупным. На данный момент всю информационную поддержку обеспечивает корпорация

МСП. Но, корпорация МСП это федеральный проект, который не может отображать состояние отдельно взятого региона.

Поэтому, необходимо создать единое информационное пространство для всех форм бизнеса Красноярского края. Данное пространство должно включать в себя:

- реестр комплекса мер поддержки;
- реестр объектов инфраструктуры поддержки;
- базы данных имущества и оборудования;
- реестр кредитных организаций, осуществляющих работу с субъектами малого и среднего бизнеса;
- реестр всех организаций региона, осуществляющих хозяйствующую деятельность.

Особое внимание необходимо обратить на последний аспект. В ходе исследования было выявлено, что поиск надежных партнеров - это большая проблема как для малых и средних предприятий, так и для крупного бизнеса. Поэтому важно, чтобы на каждое предприятие была заведена так называемая «карточка» - которая содержит информацию о предприятии, по возможности – о его партнерах, наличие положительных или отрицательных отзывов так же является важным фактором. Тогда поиск партнеров перестанет быть одной из самых актуальных проблем предпринимательства.

2) наличие простаивающих мощностей у крупного бизнеса и недостаток помещений и мощностей у малых и средних предприятий. Данную проблему можно решить посредством создания так называемых «коворкингов» - свободных зон, в которой начинающие предприниматели могут поработать не уплачивая крупную сумму за аренду офиса, а только за свое рабочее место.

Коворкинги могут быть двух типов: информационный и технологический. Чаще всего в информационных коворкингах рабочее место оборудовано как в офисах – стол, стул, доступ к сети Интернет. Кроме того, в таких «офисах» обязательно есть переговорная и кухня.

Что касается второго типа – технологического коворкинга, он представляет собой цех с определенным оборудованием – например, резка по металлу, сварочный аппарат – в зависимости от специализации крупного предприятия (во владении которого находится цех) или же от потребности арендаторов коворкинга.

Подобная организация рабочего пространства уже заслужила признание в мире, но в Красноярском крае еще не нашла достаточного распространения. В среднем, коворкинг начинает приносить прибыль через 2 года после открытия. Такой тип организации пространства оказывает благотворное влияние на развитие малых предприятий, так как позволяет не только не снимать офис, но положительно влияет на нетворкинг участников коворкинга. Часто в таких местах даже образуются профессиональные сообщества, находятся партнеры.

3) квалифицированные кадры. Малый и средний бизнес в последнее время часто говорит об отсутствии квалифицированных кадров на рынке. Корпорации так же негативно отзываются об этой тенденции. Есть несколько вариантов решения данной проблемы на местном уровне.

Уже несколько известных предприятий воспользовались возможностью и создали собственную образовательную программу совместно с образовательным учреждением (например, совместная программа Bellini Group и СФУ), тем самым выращивая кадры к себе на предприятия с первого курса университета.

Так же, необходима разработка краткосрочных образовательных программ для начинающих предпринимателей. Которая будет включать в себя некоторые аспекты предпринимательской деятельности – правовую грамотность, финансовую грамотность и др. курсы, необходимые предпринимателю для эффективного управления своим бизнесом.

4) финансовая сфера. Малый и средний бизнес часто указывает на недоступность недорогих финансовых ресурсов вложения их в развитие компании. Кроме того, текущая экономическая и политическая ситуация в

нашей стране оказывает негативное воздействие на возможность получения зарубежных инвестиций.

Поэтому, помимо классических инструментов финансирования проектов (кредиты, венчурное финансирование, грантовая поддержка) для привлечения инвестиций на действительно интересный и важный проект возможно использование такого инструмента, как краудфандинг.

Краудфандинг представляет собой народно-общественное финансирование, сотрудничество людей, которые объединяют свои средства и направляют их на поддержку какого-либо интересного или значимого проекта.

На данный момент в мире есть несколько платформ, на самая популярная – Kikstarter. В России, данный механизм еще не достиг такой популярности, как в мире, но и здесь существует своя краудфандинговая платформа – Planeta.ru . На конец 2016 года с помощью данной платформы на реализацию каких-либо проектов было собрано более 400 млн рублей.

Введение вышеперечисленных инструментов в практику малого и среднего бизнеса позволит решить важные проблемы, возникающие в развитии малых и средних предприятий. Появление новых точек контакта МСП и крупного бизнеса позволит усовершенствовать взаимодействие между ними, а, так же повлиять на развитие предпринимательства не только в Крае, но и во всей стране.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Роль малого и среднего предпринимательства в современной экономической системе трудно переоценить. Именно данный сектор экономики обеспечивает устойчивость экономической системы, является источником создания рабочих мест и формирования среднего класса. Кроме того, степень развития малого и среднего бизнеса показывает способность страны адаптироваться к условиям постоянно меняющегося рынка, а, так же характеризует уровень экономического развития всей страны. Однако, в России уровень развития малого и среднего бизнеса пока не достиг уровня развитых страны (США, стран Евросоюза).

Среди достоинств малого и среднего бизнеса можно выделить такие, как повышение конкуренции и развитие рынка, увеличение налоговых поступлений, стимулирование местного производства и использование местных ресурсов, что оказывает положительное влияние на объем внутреннего валового продукта страны.

Однако, малые и средние предприятия можно охарактеризовать не только с положительной стороны, но и с отрицательной. Например, низкая возможность накопления собственного капитала и высокий уровень риска вложения в МСП зачастую ставят под угрозу наличие финансовых средств, а, так же само существование предприятия. Поэтому хорошим решением для предприятий МСП является их взаимодействие (интеграция) с крупным бизнесом.

Анализ деятельности компаний в условиях интеграции показал, что на данный момент в России чаще всего используются следующие формы интеграция МСП с крупными предприятиями: субконтрактинг, кластерный образования, аутсорсинг, франчайзинг, венчурное финансирование, предпринимательские сети. Но развитие вышеперечисленных механизмов интеграции МСП с крупным бизнесом находится еще в начальных стадиях своего развития. Существуют определенные пробелы в законодательстве,

касающиеся как функционирования малого и среднего бизнеса как отдельного сектора, так и во взаимодействии с крупными предприятиями. Будущее российского предпринимательства напрямую связано с возможностями развития тесных кооперационных связей малых, средних и крупных предприятий. Обращаясь к мировому опыту, стоит отметить, что доминирующая часть малых и средних предприятий так или иначе находится в сфере интересов крупных предприятий. При этом экономическое положение обеих сторон зависит от успешного взаимодействия друг с другом. В условиях ограниченных финансовых ресурсов интеграция малого, среднего и крупного бизнеса способствует эффективному развитию рынка и экономической системы в целом.

Стоит отметить, что на данный момент вклад малого и среднего предпринимательства в ВВП страны составляет всего 21%, в то время как аналогичный показатель развитых страны приближается к 70-80%. Этот факт говорит о том, что в РФ несовершенны условия развития МСП.

Структура малого и среднего предпринимательства говорит о том, что большая часть данного сектора экономики занята в сферах торговли и операций с недвижимым имуществом, в то время как остальные сферы предпринимательства в данной структуре составляют небольшой процент. Распределение видов экономической деятельности МСП Красноярского края соответствует общероссийским тенденциям.

Инфраструктуру поддержки МСП в России составляют таким организации, как фонды поддержки малого и среднего предпринимательства, технопарки и бизнес-инкубаторы, межрегиональные маркетинговые центры, а, так же, общественные предпринимательские организации.

В процессе анализа влияния факторов макросреды на развитие малого и среднего предпринимательства в России было отмечено, что на данный момент ограничивающими факторами являются политическая и экономическая (в силу сложной политической ситуации между Россией и западными странами). Но, в

тоже время, наложенные санкции дают возможность развития малого и среднего бизнеса, работая по вектору импортозамещения.

Проанализировав остальные факторы, исследования проводимые крупными информационными и аналитическими агентствами, были выявлены несколько групп проблем. Одними из самых важных оказались проблемы федерального уровня – изменчивость юридических норм, отсутствие квалифицированных кадров, трудности с получением финансирования. Кроме того, во взаимодействии малых, средних и крупных предприятий были выявлены такие проблемы, как ненадежность контрагентов, высокая степень риска и неопределенность при использовании механизмов интеграции, авторитарный характер взаимоотношений, устанавливаемый крупным бизнесом.

Рассматривая другую классификацию, стоит отметить наличие проблем с такими факторами, как: финансы, информация, кадры, административное регулирование.

Для того, чтобы понимать, в каких сферах направлениях необходимо развиваться малому и среднему была проведена оценка территориальных отраслевых преимуществ Красноярского края. В рамках данной оценки были проанализированы конкурентные позиции региона (географическое положение, транспортная освоенность, природно-ресурсный потенциал и другие). В результате были сделаны следующие выводы:

- большое количество природных ресурсов обуславливают сырьевую зависимость;
- развитая энергетическая промышленность;
- недостаточное количество доступных кредитов для МСП;
- регион является зоной экологического бедствия;
- в регионе низкая транспортная освоенность;
- количество инвестиций в инновации регулярно увеличивается.

В процессе анализа структуры МСП было выявлено, что большая часть предприятий ведут свою деятельность в сфере торговли, недвижимости и транспорта.

Для совершенствования механизма развития малого и среднего бизнеса в интеграции с крупными предприятиями необходимо: отрегулировать нормы законодательства; сформировать кластеры банков, инвестиционных и финансовых компаний; разработать механизмы выдачи кредитов МСП при поддержке крупных предприятий. С точки зрения региона, необходимо привлекать малый и средний бизнес к решению социально-экономических задач.

Кроме того, для эффективного взаимодействия МСП и крупного бизнеса необходимо искать новые точки контакта. Такими точками контакта могут стать коворкинги разных типов, краудфандинговые платформы, новые инновационные проекты.

Таким образом, взаимодействие малого, среднего и крупного бизнеса на данный момент является необходимым условием развития экономической системы региона и страны. Данные виды бизнеса могут не только конкурировать, но и взаимодополнять друг друга, тем самым повышая эффективность работы предприятий.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

- 1 Акифьева В.А., Батова Т.Н. Исследование взаимосвязи маркетингового, экономического и рыночного потенциалов предприятия / В.А. Акифьева, Т.Н. Батова // НИУ ИТМО. - № 3. – 2015. – С. 42-61.
- 2 Алешин А. В. Институциональная инфраструктура взаимодействия малого и крупного бизнеса в системе региональной экономики: инновационная составляющая / А. В. Алешин // Экономический вестник Ростовского государственного университета / гл. ред. О. Ю. Мамедов.– 2006.- Том 4, N1.– С.159–164.
- 3 Анализ роли и места малых и средних предприятий России. Статистическая справка. М.: Ресурсный центр малого предпринимательства, 2014.
- 4 Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. - М.: Экономика, 1989. - 519 с.
- 5 Ассоциации технопарков и инкубаторов бизнеса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://technoparki.narod.ru/links/associations_parks.htm. Богатырев С. Ю. Розничный малый бизнес: выживание через оценку// Вестник МГТУ им. Г.И. Носова . 2011. №4. С.91-95.
- 6 Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: Учеб. пособие / Под ред. проф. Б.А. Аникина. -М.: ИНФРА-М, 2013.
- 7 Безруков А.И. Роль межфирменных связей в развитии транснационального предпринимательства //Межфирменные связи в системе транснационального бизнеса. -М.: 2008.
- 8 Бек, М.А., Бек, Н.Н. Методология исследования сетевых форм организации бизнеса : коллект. моногр. / М. А. Бек, Н. Н. Бек, Е. В. Бузулукова и др.; под науч. ред. М. Ю. Шерешевой ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». - Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. - 220 с.

- 9 Блинов А., Нургазина Г. Малое предпринимательство в условиях переходной экономики // Маркетинг.-2013.- № 4.
- 10 Блинов А.О., Шапкин И.Н. Малое предпринимательство. Теория и практика -М.: "Дашков и К".-2012.
- 11 Брагина Е. «Малый бизнес в развивающихся странах на фоне глобализации», МЭиМО, №6, 2008.
- 12 Булатов А.С. Мировая экономика: учебник. — М.: Экономист, 2015.
- 13 Бусыгин А.В. Предпринимательство. М.: Дело, 1999, Экономика и право : энциклопедический словарь /Пер. с нем. М, 2008.
- 14 Валиев И.Н. Формы взаимодействия человека и общества [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.egpu.ru/lib/elib/Data/Content/128275702167351275/Default.aspx> (дата обращения: 29.11.16)
- 15 Великанова О. Ноу-хау для бывалых [Электронный ресурс] // Эксперт Северо-Запад. - 2011. - № 48 (544). – Режим доступа: <http://expert.ru/northwest/2011/48/nou-hau-dlya-byivalyih/> (дата обращения: 01.12.11)
- 16 Вечканов А. С. Теоретические подходы к исследованию факторов стоимости бизнеса // Вектор науки ТГУ . 2011. №4. С.425-430.
- 17 Взаимодействие малых предприятий с крупным производством на региональном уровне. [Электронный ресурс] Режим доступа: http://www.nisse.ru/business/article/article_1535.html?effort= (дата обращения: 20.02.2016).
- 18 Виленский А. В. Особенности российского малого предпринимательства // Экономический журнал ВШЭ. 2004. Т. 8. № 2. С. 246-256.
- 19 Герчикова И. Государственное регулирование предпринимательской деятельности // Маркетинг. – 2015. - №5. – С. 78-89.
- 20 Гончар К. Р. Инновационное поведение сверхкрупных компаний: ленивые монополии или агенты модернизации? / Препринты. НИУ ВШЭ.

Серия WP1 «Институциональные проблемы российской экономики». 2009. № WP1/2009/02.

21 Губин А. О. Особенности и перспективы развития малого предпринимательства в нефтяной отрасли Российской Федерации: дисс. канд. экон. наук: 08.00.05: Губин Антон Олегович. - Москва, 2009.

22 Департамент развития малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.economy.gov.ru/minec/about/structure/depMB/dep05>

23 Дороганова О. Г. Влияние санкций на развитие кредитования малого и среднего бизнеса: потенциальные риски и новые возможности // Economics. 2015. №2 (3). С.83-86.

24 Дорошенко А. В. Эффективность взаимодействия крупного и малого бизнеса в современной российской экономике // Молодой ученый. - 2013. - №3. - С. 212-216.

25 Еленович А. И. Направления расширения рыночной власти в современной экономике // Изв. Саратов. ун-та Нов. сер. Сер. Экономика. Управление. Право . 2012. №2. С.40-43.

26 Жигунова, О.А. Теория и методология анализа и прогнозирования экономического потенциала предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Бузурная Ирина Викторовна – Москва, 2010. – 140 с.

27 Заболоцкая В. В., Хут Н. А. Сравнительный анализ мер государственной поддержки малого и среднего бизнеса в России и за рубежом // Теория и практика общественного развития. 2015. №10;

28 Зарубежный опыт малого бизнеса [Электронный ресурс] - 2011. - Режим доступа: <http://www.kreditbusiness.ru/foreignbusiness/487-zarubezhnyjj-opyt-malogo-biznesa.html>

29 Зверев В. В., Ганжа И. В. Информационная инфраструктура предпринимательства: теория и практика развития: моногр. – Волгоград: Волгоград. научн. Изд-во, 2013. – 200 с.

30 Значение и функции малого бизнеса [Электронный ресурс] - Информационный бизнес-портал. - Режим доступа: http://www.offcrisis.ru/52-znachenie_biznesa_v_economike.html

31 Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний. М.: Дело, 2013

32 Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы. Опыт исследования. -М.: ДИС, 2014

33 Киреев А.П. Международная экономика. Международная микроэкономика: движение товаров и факторов производства: учебное пособие для вузов. — Мl: Межд. отнош., 2015

34 Конкурентоспособен ли российский малый бизнес? // Бизнес для всех. -2015, №9.

35 Конышев В.А. Финансово-промышленные группы: проблемы становления и перспективы развития. М.: ИМЭИ. 2014.

36 Коттер Д.П. Лидерство Мацуситы. Уроки выдающегося предпринимателя XX века. М.: Альпина Бизнес Букс, 2014.

37 Коуз Р. Фирма, рынок и право / Пер. с англ. Б. Пинскера; научн. ред. Р. Капелюшникова. М.: Дело, 2013.

38 Крупнейшие компании мира становятся еще больше// Бизнес за рубежом. 2015, №20.

39 Крутик А.Б. Малый бизнес и инфраструктура // Экономика и жизнь.-2013 .-№3.

40 Лапуста М.Г. предпринимательство: учебник 3-е изд., испр. и доп. М.: Инфра-М, 2014.

41 Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л. Малое предпринимательство: учебник. -М.: Инфра-м, 2014.

42 Лепа, Р.Н., Цопа, Н.В., Гончаренко, М.Ф. Теоретическая парадигма потенциала развития промышленно предприятия / Р.Н. Лепа, Н.В. Цопа // экономика промышленности – 2010. - №3 (51). – С.86-93.

43 Миско, К. М. Ресурсный потенциал региона (теоретические и методологические аспекты исследования): учебное пособие / К. М. Миско. – Москва : Наука, 1991. – 121 с.

44 Набиев Р. А., Мельников А. В. Совершенствование взаимодействия власти и бизнеса в рамках государственно-частного партнерства // Вестник Астраханского государственного технического университета. Сер.: Экономика. – 2010. - №2. – С. 60-64.

45 Николаев, М. А. Сетевые организационные структуры: основные понятия, признаки, виды и роль в современной экономике / М. А. Николаев, Б. А. Ступаков. – Вестник ПсковГУ : Серия «Экономические и технические науки». – № 5. – 2014

46 Носова, Э.Л. Теоретические подходы к определению понятия «потенциал» / Э.Л. Носова // Сборник тезисов научных работ. Международный научный центр.– 2015. – С. 67-70.

47 О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ [Электронный ресурс] : федер. закон от 24.07.2007 № 209-ФЗ ред. // Справочная правовая система «Консультант Плюс». – Режим доступа: <http://www.consultant.ru>.

48 Обзор кластеров России. Аналитический доклад. [Электронный ресурс] / Высшая школа экономики: Москва, 2015. - Режим доступа: <http://cluster.hse.ru>

49 Объем рынка венчурных инвестиций. [Электронный ресурс] - 14.01.11 г. - Режим доступа: <http://www.digit.ru/startup/20110114/380935231.html> (дата обращения: 4.12.16)

50 Официальный портал Красноярского края [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.krskstate.ru/>.

51 Официальный сайт Московского агентства по развитию предпринимательства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.marpcons.ru/index.aspx?s=0&p=1488>.

52 Официальный сайт Московского агентства по развитию предпринимательства [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.marpcons.ru/index.aspx?s=0&p=1488>.

53 Официальный сайт НО НП «Национальное Содружество Бизнес-Инкубаторов» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nsbi.org/node/2>.

54 Официальный сайт НО НП «Национальное Содружество Бизнес-Инкубаторов» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://nsbi.org/node/2>.

55 Официальный сайт Общероссийской общественной организации «ОПОРА России» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.opora.ru/about>.

56 Официальный сайт Общероссийской общественной организации «ОПОРА России» [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.opora.ru/about>.

57 Официальный сайт Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.siora.ru>.

58 Официальный сайт Российской ассоциации развития малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rasme.ru/>.

59 Официальный сайт Российской ассоциации развития малого и среднего бизнеса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.rasme.ru/>.

60 Официальный сайт Санкт-Петербургского Фонда развития бизнеса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://fbd.spb.ru/index.php>.

61 Официальный сайт Санкт-Петербургского Фонда развития бизнеса [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://fbd.spb.ru/index.php>.

62 Официальный сайт Системы межрегиональных маркетинговых центров [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.marketcenter.ru/>.

63 Официальный сайт Системы межрегиональных маркетинговых центров [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.marketcenter.ru/>.

64 Официальный сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tpprf.ru/>.

65 Официальный сайт Торгово-промышленной палаты Российской Федерации [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.tpprf.ru/>.

66 Официальный сайт Управления Федеральной службы государственной статистики по Красноярскому краю, Республике Хакасия и республике Тыва [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://krasstat.gks.ru/>.

67 Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>.

68 Перспективы развития ресурсного потенциала малого бизнеса на период до 2020 года: теория, методология, практика» [Электронный ресурс] : исследование фонда содействия инновациям // Фонд содействия инновациям. – 2012. – Режим доступа: <http://www.fasie.ru>

69 Попов, Е.В. Рыночный потенциал предприятия: моногр. / Е.В. Попов – Москва : Экономика, 2004. – 559 с.

70 Производственный аутсорсинг как форма взаимодействия крупных и малых промышленных предприятий / Е.Е. Сидоренко, Е.Н. Чижова. - Белгород: Изд-во БГТУ, 2009. - 127 с.

71 Рейтинговая оценка Красноярского края по основным показателям социально-экономического развития в сравнении с регионами РФ. Экономическая таблица, № 1.34.0104, 2016 г.

72 Романов, А.П., Серебренников, В.М., Кириллина, О.В. Управление экономическим потенциалом организации : учебное пособие / А.П. Романов, Г.Г. Серебренников, О.В. Кириллина. – Тамбов : ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.

73 Сидорчук Р.Р. Некоторые проблемы малого бизнеса //ЭКО. Всероссийский экономический журнал. № 1. - 2013.

74 Ситарян С., Иванов И. Внешнеэкономические приоритеты // Вопросы экономики. № 3. - 2008.

75 Смирнов М., Шестоперов О., Шестоперов А., Шамрай А. Кредитование малого предпринимательства //Общество и экономика. № 6. – 2010

76 Смитиенко Б.М., Ковальчук А.К. Современная международная торговая система и Россия. -М.: ИНФРА-М, 2014. 175 с.

77 Смитиенко Б.М., Кузнецова Т.А. Противоречия глобализации мировой экономики. Современный антиглобализм и альтерглобализм. -М.: МГУП, 2015. 132 с.

78 Сорокин Д. О стратегии развития России //Вопросы экономики. № 8. - 2010.

79 Степанова С. А. Инновации в управлении персоналом торговой компании // Современные наукоемкие технологии . 2014. №7-1. С.166.

80 Стратегия - 2020: Новая модель роста – новая социальная политика. Итоговый доклад о результатах экспертной работы по актуальным проблемам социально-экономической стратегии России на период до 2020 (14 марта 2012).

81 Стратегия научно-технологического развития Российской Федерации до 2035 года [Электронный ресурс] // Справочная правовая система «КонсультантПлюс». – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_207967/

82 Стратегия социально-экономического развития Красноярского края до 2030 года (проект от 23.06.2016). – Режим доступа: <http://www.krskstate.ru/2030/plan>.

83 Стратегия социально-экономического развития Красноярского края на период до 2020 года [Электронный ресурс] : Официальный портал правительства Красноярского края . - Режим доступа: <http://econ.krskstate.ru/>

84 Структурные изменения в российской промышленности / под ред. Е. Г. Ясина. - М.: ГУ - ВШЭ, 2004, с. 215.

85 Федосеев А.М. Взаимодействие малого и среднего промышленного бизнеса с органами государственного и регионального регулирования //Автореферат диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. СПб., 2009.

86 Фетисов Г. О взаимодействии внешних и внутренних факторов развития российского бизнеса//Общество и экономика. № 2. - 2013.

87 Харитонов Г. Использование бизнес – моделей при управлении компанией в условиях кризиса // ТДР . 2009. №6. С.105-109.

88 Хафизов, Р.Р., Хоперская О.В. Участие субъектов малого и среднего предпринимательства в реализации программ развития инновационных территориальных кластеров [Электронный ресурс] / Р.Р. Хафизов, О.В. Хоперская // известия ВолГТУ.– 2016. – С.354-358.

89 Шабуришвили М. В. Содержание и формы инновационного предпринимательства [Текст] / М. В. Шабуришвили. - М., 2003. Дорошенко В. П. Потенциал малого инновационного предприятия в современной России: некоторые проблемы и особенности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2012. № 12

90 Шагвалеев Антон Маратович Использование инновационных и интернет-технологий в деятельности торговых предприятий // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. 2013. №4 С.60-64;

91 Яковлев А. Р. Развитие институционального механизма взаимодействия крупных и малых фирм в современной российской экономике: дисс. канд. экон. наук: 08.00.01: Яковлев Анатолий Романович. - Волгоград, 2007.